

2025

FORMATIONS CATALOGUE

Découvrez notre nouvelle offre de formations pour l'année 2024 !

Notre organisme propose également des formations conçues sur mesure.

Contactez-nous !

SOMMAIRE

04.

ÉDITO

06.

NOTRE COEUR DE
MÉTIER

14.

FORMATIONS
COMMUNICATION
INTERPERSONNELLE

05.

NOS ENGAGEMENTS

07.

FORMATIONS
MANAGEMENT

SOMMAIRE

21.

FORMATIONS
RESSOURCES
HUMAINES

28.

POLITIQUE
HANDICAP

30.

NOS CGV

26.

EN SAVOIR PLUS SUR
NOUS

29.

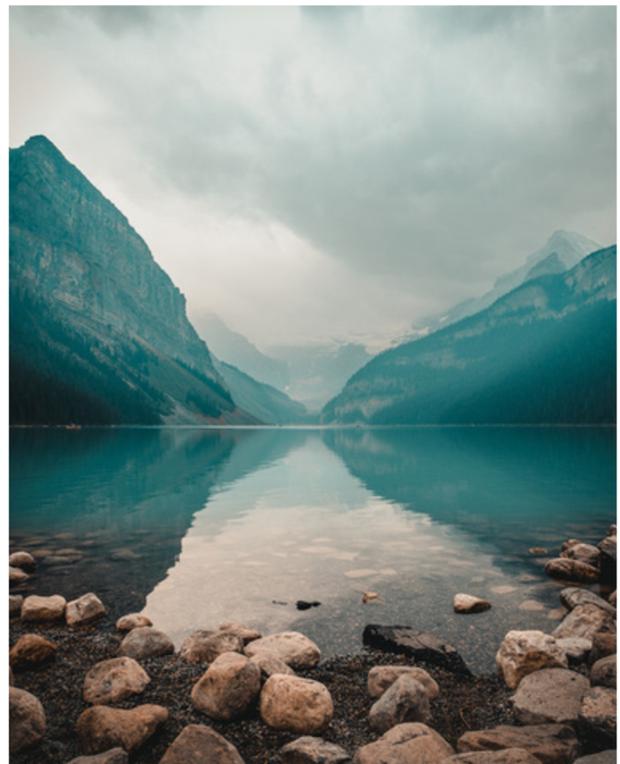
NOTRE
DÉONTOLOGIE

EDITO

Prendre de la hauteur. Ralentir pour porter un autre regard sur ses habitudes. Enrichir ses pratiques de nouvelles connaissances. Conforter ses certitudes pour gagner en aisance et prendre le risque

de se confronter à d'autres points de vue pour progresser. C'est ce qu'**Alatvista Conseil** vous propose à chaque session de formation. En nous appuyant sur des méthodes interactives et dynamiques,

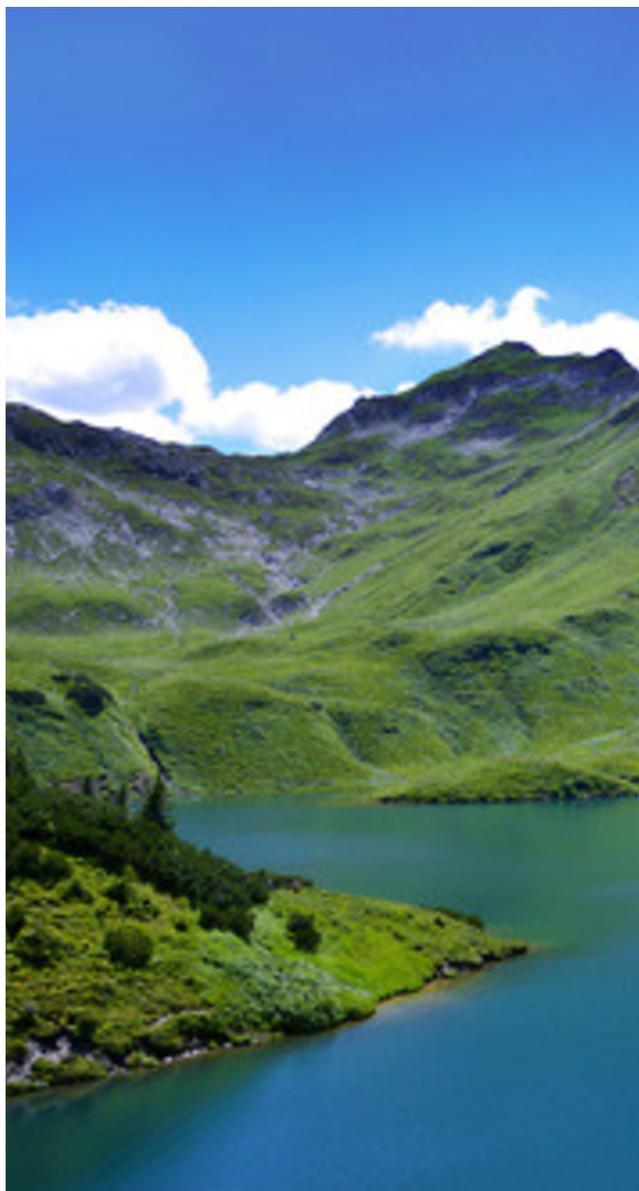
PRENEZ DE
LA HAUTEUR



nous vous accompagnons dans votre progression avec toujours la même ambition : créer des collectifs fonctionnels au sein d'entreprises responsables et matures.

NOS ENGAGEMENTS

Choisir Altavista Conseil, c'est choisir un organisme de formation qui s'attache à être :



CONCRET

Former, c'est chercher à rendre les individus capables de faire face à des situations bien réelles. La formation ne peut être efficace que si elle s'ancre dans un contexte précis.

ORIGINAL

Former est notre vocation. Extraits de film, chansons, exercices immersifs... Nos formations ne ressemblent pas aux autres : nous les réinventons chaque jour avec plaisir.

SENSIBLE

Le monde du travail est ce que nous choisissons d'en faire. Nous pensons que l'empathie y a toute sa place. Nos sensibilités sont nos boussoles pour vous accompagner avec pertinence.



NOTRE COEUR DE MÉTIER

Créer des contextes de travail constructifs, c'est l'objectif de chacune de nos interventions, qu'il s'agisse de conseil ou d'actions de formation.

Pour ce faire, nous concentrons notre attention sur la façon dont l'entreprise est dirigée et sur les systèmes de management qui en découlent, sur la façon dont les compétences des individus sont mesurées et entretenues, et bien sûr sur la qualité de la communication au sein des équipes.

Nos interventions s'organisent donc autour de trois volets : le management, l'amélioration de la communication et des relations interpersonnelles dans les équipes, et les ressources humaines.

Notre catalogue présente les sujets clefs sur lesquels nous intervenons, mais chaque mission fait l'objet d'une ingénierie spécifique, dans une approche de formation sur-mesure pour nos clients.





FORMATIONS

MANAGEMENT



Si le mot management vient de l'italien maneggiare, qui signifie contrôler et diriger, il a un sens bien plus large aujourd'hui. Manager une équipe c'est aussi lui donner les moyens et la motivation pour réaliser son travail dans les meilleures conditions. C'est un alliage de compétences relationnelles et d'une posture d'encadrement.

DÉVELOPPER SA LÉGITIMITÉ MANAGÉRIALE

LE PROGRAMME EN BREF

JOUR 1

- Présentation du formateur et des objectifs, recueil des attentes des participants et test de positionnement amont.
- Échange entre pairs : quels sont les ingrédients de la légitimité d'un manager ?
- Apport : la légitimité est un sentiment. Se sentir légitime, c'est avant tout un travail sur soi.
- Identifier ses pensées limitantes : qu'est-ce que je me dis qui m'empêche de prendre ma place ?
- Travail sur la posture de manager : comment se comporter face à son équipe ?

JOUR 2

- Rappel mémoire. Vérification de l'adéquation du rythme et du programme avec les attentes.
- Cas pratique : adopter les bons comportements face à des personnalités qui nous mettent en difficulté.
- Apport : trouver sa zone de confort entre direction et équipe.
- Cas pratique : défendre une idée sans y adhérer. Savoir poser ses limites.
- Cas pratiques : ne pas perdre pied après avoir commis une erreur, savoir se remettre en question. Écouter son équipe et l'accompagner dans sa remise en question.
- Clôture de la formation, tour de table, questionnaire de positionnement aval.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Développer sa légitimité managériale
- Trouver sa place de manager au sein de son organisation
- Adopter une posture de manager qui soit confortable
- Se remettre en question sans perdre la face
- Accompagner son équipe dans sa remise en question

MÉTHODES MOBILISÉES

- Séances de formation en salle
- Études de cas concrets, analyse d'extraits de films et séries, écoute de musique
- Jeux de rôles, tests d'auto-positionnement
- Exposés théoriques
- Dossier technique remis aux stagiaires
- Paper-board

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La présence en formation est attestée par la signature d'une feuille de présence.

Un QCM est complété en amont et en aval de la formation. Chaque formation est clôturée par un tour de table d'évaluation de la formation. Un échange avec le commanditaire après la formation permet d'en évaluer l'efficacité.

PRÉREQUIS, PUBLICS VISÉS, ACCESSIBILITÉ

Cette formation s'adresse à des managers ou futurs managers, sans prérequis.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap (pour certains handicaps). Nous sommes à votre écoute pour tout aménagement.

PROFIL DU FORMATEUR

Cette formation sera animée par un formateur ayant exercé des fonctions managériales. Il disposera a minima de 2 ans d'expérience en tant que formateur.

DURÉE ET DÉLAIS ET MODALITÉ D'ACCÈS

- 2 jours de formation (14 h)
- Nous contacter par téléphone ou mail pour échanger sur votre projet. Compter 3 semaines entre le premier contact et le déploiement.

TARIF ET CONTACTS

- Tarif intra et inter sur devis
- N'hésitez pas à contacter Laura TENENBAUM : 06 08 37 94 52 (référente admin., handicap et pédagogique).

AUTONOMISER SON ÉQUIPE

LE PROGRAMME EN BREF

JOUR 1

- Présentation du formateur et des objectifs, recueil des attentes des participants et test de positionnement amont.
- Visionnage d'extraits de films : distinguer autonomie et indépendance.
- Échanges entre pairs : quels sont les avantages et les risques de l'autonomisation d'une équipe ?
- Apport : les conditions de compétence et de motivation de l'autonomie d'une équipe.
- Exercice pratique : identifier les besoins des individus de son équipe pour gagner en autonomie.
- Apport : comment créer l'envie chez son équipe de gagner en autonomie ?

JOUR 2

- Rappel mémoire. Vérification de l'adéquation du rythme et du programme avec les attentes.
- Apport : les outils pour faire gagner en compétence en situation de travail. Analyse des situations de travail, analyse réflexive.
- Comprendre les enjeux réels du feedback.
- Exercices pratiques : formuler un feedback correctif et incitatif.
- Apport : les outils pour créer et entretenir la motivation de ses équipes. Clarté des missions confiées, sens du travail, vision globale et écoute.
- Plan d'actions : comment autonomiser chaque membre de mon équipe ?
- Clôture de la formation, tour de table, questionnaire de positionnement aval.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Distinguer indépendance et autonomie de son équipe.
- Déjouer les écueils de l'excès d'indépendance.
- Diagnostiquer l'autonomie de son équipe.
- Créer les conditions de compétences et de motivation nécessaire à l'autonomie.
- Écouter son équipe, lui donner du feedback.
- Rendre les situations de travail apprenantes.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Séances de formation en salle
- Études de cas concrets, analyse d'extraits de films et séries, écoute de musique
- Jeux de rôles, tests d'auto-positionnement
- Exposés théoriques
- Dossier technique remis aux stagiaires
- Paper-board

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La présence en formation est attestée par la signature d'une feuille de présence.

Un QCM est complété en amont et en aval de la formation. Chaque formation est clôturée par un tour de table d'évaluation de la formation. Un échange avec le commanditaire après la formation permet d'en évaluer l'efficacité.

PRÉREQUIS, PUBLICS VISÉS, ACCESSIBILITÉ

Cette formation s'adresse à des managers ou futurs managers, sans prérequis.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap (pour certains handicaps). Nous sommes à votre écoute pour tout aménagement.

PROFIL DU FORMATEUR

Cette formation sera animée par un formateur ayant exercé des fonctions managériales. Il disposera a minima de 2 ans d'expérience en tant que formateur.

DURÉE, DÉLAIS & MODALITÉS D'ACCÈS

- 2 jours de formation (14 h)
- Nous contacter par téléphone ou mail pour échanger sur votre projet. Compter 3 semaines entre le premier contact et le déploiement.

TARIF ET CONTACTS

- 1 400 euros HT / jour
- N'hésitez pas à contacter Laura TENENBAUM : 06 08 37 94 52 (référénte admin., handicap et pédagogique).

ORGANISER LA MOTIVATION ET LA COMMUNICATION

LE PROGRAMME EN BREF

JOUR 1

- Présentation du formateur et des objectifs, recueil des attentes des participants et test de positionnement amont.
- Activité ludoandragogique : comprendre ce qu'est une équipe.
- Apport : les conditions pour faire exister une équipe.
- Le chef d'orchestre : cerner le rôle du manager dans une équipe.
- Apport : identifier ses missions principales en tant que manager. Comprendre l'importance de la motivation et de la communication au sein d'une équipe.
- Échange entre pairs : quelle déontologie managériale ?

JOUR 2

- Rappel mémoire. Vérification de l'adéquation du rythme et du programme avec les attentes.
- Apport : comment organiser la communication au sein d'une équipe ? Quelle place pour les réunions . Quelle place pour l'informel ?
- Cas pratique : est-il possible de motiver sans écouter ?
- Apport : qu'est-ce que la motivation ? Quels objectif de motivation des équipe se fixer ?
- Exercices pratiques, sur la base de situations fournies par les participants : créer les conditions de la motivation.
- Plan d'actions individuel.
- Clôture de la formation, tour de table, questionnaire de positionnement aval.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Créer un contexte propice à la bonne communication au sein de l'équipe
- Participer à la motivation des membres de son équipe
- Distinguer motivation et sur-engagement
- Mettre en place des procédures de communication adaptés à son équipe
- Utiliser l'écoute au quotidien pour mieux encadrer

MÉTHODES MOBILISÉES

- Séances de formation en salle
- Études de cas concrets, analyse d'extraits de films et séries, écoute de musique
- Jeux de rôles, tests d'auto-positionnement
- Exposés théoriques
- Dossier technique remis aux stagiaires
- Paper-board

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La présence en formation est attestée par la signature d'une feuille de présence.

Un QCM est complété en amont et en aval de la formation. Chaque formation est clôturée par un tour de table d'évaluation de la formation. Un échange avec le commanditaire après la formation permet d'en évaluer l'efficacité.

PRÉREQUIS, PUBLICS VISÉS, ACCESSIBILITÉ

Cette formation s'adresse à des managers ou futurs managers, sans prérequis.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap (pour certains handicaps). Nous sommes à votre écoute pour tout aménagement.

PROFIL DU FORMATEUR

Cette formation sera animée par un formateur ayant exercé des fonctions managériales. Il disposera a minima de 2 ans d'expérience en tant que formateur.

DURÉE, DÉLAIS & MODALITÉS D'ACCÈS

- 2 jours de formation (14 h)
- Nous contacter par téléphone ou mail pour échanger sur votre projet. Compter 3 semaines entre le premier contact et le déploiement.

TARIF ET CONTACTS

- 1 400 euros HT / jour
- N'hésitez pas à contacter Laura TENENBAUM : 06 08 37 94 52 (référente admin., handicap et pédagogique).



FORMATIONS COMMUNICATION INTERPERSONNELLE



Communiquer avec les autres, nous le faisons tous... Du moins, le croyons-nous. Car pour échanger réellement avec les autres, il est indispensable de prendre de la distance avec ses a priori, d'accepter de donner du temps à la relation, et de faire confiance à ses émotions pour nourrir la relation sans pour autant s'épuiser dans celle-ci.

COMMUNIQUER AVEC ASSERTIVITÉ

LE PROGRAMME EN BREF

JOUR 1

- Présentation du formateur et des objectifs, recueil des attentes des participants et test de positionnement amont.
- Tour de table : comment allez-vous aujourd'hui ? Cerner la difficulté à caractériser son état émotionnel. Impacts dans la relation aux autres.
- Apprendre à s'écouter : travail d'interception.
- Apprendre à écouter : laisser l'autre parler, sans l'interrompre, sans réfléchir à sa réponse.
- Auto-diagnostic de son profil assertif.
- Apport : qu'est-ce que l'assertivité ?
- Analyse d'extrait de film : faire preuve d'empathie et savoir reformuler de façon assertive un message.

JOUR 2

- Rappel mémoire. Vérification de l'adéquation du rythme et du programme avec les attentes.
- Écoute d'une chanson : accepter de ralentir pour donner du temps à l'autre.
- Cas pratique : exprimer une demande de façon assertive.
- Cas pratique : poser une limite de façon assertive.
- Cas pratique : formuler un feed-back de façon assertive.
- Séance de co-développement : formuler un message particulièrement complexe à partir d'une situation présentée par un participant
- Clôture de la formation, tour de table, questionnaire de positionnement aval.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Comprendre l'importance de ralentir pour pouvoir adopter une communication assertive
- S'exprimer avec assertivité
- Oser dire le positif comme le négatif
- Décoder son état émotionnel et le mettre au service de la relation à l'autre

MÉTHODES MOBILISÉES

- Séances de formation en salle
- Études de cas concrets, analyse d'extraits de films et séries, écoute de musique
- Jeux de rôles, tests d'auto-positionnement
- Exposés théoriques
- Dossier technique remis aux stagiaires
- Paper-board

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La présence en formation est attestée par la signature d'une feuille de présence.

Un QCM est complété en amont et en aval de la formation. Chaque formation est clôturée par un tour de table d'évaluation de la formation. Un échange avec le commanditaire après la formation permet d'en évaluer l'efficacité.

PRÉREQUIS, PUBLICS VISÉS, ACCESSIBILITÉ

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant améliorer sa communication, sans prérequis.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap (pour certains handicaps). Nous sommes à votre écoute pour tout aménagement.

PROFIL DU FORMATEUR

Cette formation sera animée par un formateur ayant exercé des fonctions managériales. Il disposera a minima de 2 ans d'expérience en tant que formateur.

DURÉE, DÉLAIS & MODALITÉS D'ACCÈS

- 2 jours de formation (14 h)
- Nous contacter par téléphone ou mail pour échanger sur votre projet. Compter 3 semaines entre le premier contact et le déploiement.

TARIF ET CONTACTS

- 1 400 euros HT / jour
- N'hésitez pas à contacter Laura TENENBAUM : 06 08 37 94 52 (référente admin., handicap et pédagogique).

GÉRER LES CONFLITS SANS VIOLENCE

LE PROGRAMME EN BREF

JOUR 1

- Présentation du formateur et des objectifs, recueil des attentes des participants et test de positionnement amont.
- Échanges entre pairs : quels sont les ingrédients d'un conflit ?
- Apport : les sources du conflit et le processus de développement du conflit.
- Échanges entre pairs : comment éviter de faire naître les conflits ?
- Apport : bonnes pratiques de communication interpersonnelle.
- Auto-diagnostic : identifier son style naturel de gestion des conflits.
- Apport : le conflit ne peut se résoudre que par la communication.
- Échanges entre pairs : comment se sont soldés vos derniers conflits ?

JOUR 2

- Rappel mémoire. Vérification de l'adéquation du rythme et du programme avec les attentes.
- Apport : les issues possibles d'un conflit. La notion de temporalité dans la gestion de conflit.
- Exercice pratique : apprendre à décoder une agression ou un jugement pour dépasser les mots de l'autre et traiter le fond du conflit.
- Savoir s'exprimer, sans violence, en situation de tension.
- Mises en situation par binôme.
- Apport : reconstruire la relation après le conflit. Savoir poser ses limites.
- Clôture de la formation, tour de table, questionnaire de positionnement aval.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Mettre en place une communication adaptée pour stopper le processus de conflit
- Rétablir la communication en situation conflictuelle
- Recréer une disponibilité à l'autre en situation de tension
- Décoder un jugement
- Poser des limites pour se protéger

MÉTHODES MOBILISÉES

- Séances de formation en salle
- Études de cas concrets, analyse d'extraits de films et séries, écoute de musique
- Jeux de rôles, tests d'auto-positionnement
- Exposés théoriques
- Dossier technique remis aux stagiaires
- Paper-board

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La présence en formation est attestée par la signature d'une feuille de présence.

Un QCM est complété en amont et en aval de la formation. Chaque formation est clôturée par un tour de table d'évaluation de la formation. Un échange avec le commanditaire après la formation permet d'en évaluer l'efficacité.

PRÉREQUIS, PUBLICS VISÉS, ACCESSIBILITÉ

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant améliorer sa communication, sans prérequis.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap (pour certains handicaps). Nous sommes à votre écoute pour tout aménagement.

PROFIL DU FORMATEUR

Cette formation sera animée par un formateur ayant exercé des fonctions managériales. Il disposera a minima de 2 ans d'expérience en tant que formateur.

DURÉE, DÉLAIS & MODALITÉS D'ACCÈS

- 2 jours de formation (14 h)
- Nous contacter par téléphone ou mail pour échanger sur votre projet. Compter 3 semaines entre le premier contact et le déploiement.

TARIF ET CONTACTS

- 1 400 euros HT / jour
- N'hésitez pas à contacter Laura TENENBAUM : 06 08 37 94 52 (référente admin., handicap et pédagogique).

DÉVELOPPER SA PLASTICITÉ COMPORTEMENTALE

LE PROGRAMME EN BREF

JOUR 1

- Présentation du formateur et des objectifs, recueil des attentes des participants et test de positionnement amont.
- Échanges entre pairs : pour vous, qu'est-ce qu'un caractère fort ?
- Apport : caractère, personnalité, préférence comportementale... De quoi parlons-nous ?
- Auto-diagnostic : identifier son style comportemental naturel et contraint. Quand suis-je un caractère fort pour les autres ?
- Apport : d'où viennent les différences comportementales entre individus ?
- Exercice d'empathie : s'entraîner à percevoir une situation d'un point de vue différent du sien.
- Exercice pratique : que puis-je faire pour faciliter la relation aux autres ?

JOUR 2

- Rappel mémoire. Vérification de l'adéquation du rythme et du programme avec les attentes.
- Apport : adapter sa communication aux profils comportementaux différents du sien, sans s'épuiser.
- Mise en situation sur la base de cas présentés par les participants.
- Savoir choisir entre plasticité et zone de confort : écologie de la relation interpersonnelle.
- Identifier les caractères forts induits, savoir déjouer les difficultés que cela pose.
- Clôture de la formation, tour de table, questionnaire de positionnement aval.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Identifier sa zone de confort de confort comportementale.
- Préserver sa zone de confort tout en faisant preuve d'adaptabilité à ses interlocuteurs.
- Utiliser les différences de perception des situations pour fonctionner en équipe.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Séances de formation en salle
- Études de cas concrets, analyse d'extraits de films et séries, écoute de musique
- Jeux de rôles, tests d'auto-positionnement
- Exposés théoriques
- Dossier technique remis aux stagiaires
- Paper-board

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La présence en formation est attestée par la signature d'une feuille de présence.

Un QCM est complété en amont et en aval de la formation. Chaque formation est clôturée par un tour de table d'évaluation de la formation. Un échange avec le commanditaire après la formation permet d'en évaluer l'efficacité.

PRÉREQUIS, PUBLICS VISÉS, ACCESSIBILITÉ

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant améliorer sa communication, sans prérequis.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap (pour certains handicaps). Nous sommes à votre écoute pour tout aménagement.

PROFIL DU FORMATEUR

Cette formation sera animée par un formateur ayant exercé des fonctions managériales. Il disposera a minima de 2 ans d'expérience en tant que formateur.

DURÉE, DÉLAIS & MODALITÉS D'ACCÈS

- 2 jours de formation (14 h)
- Nous contacter par téléphone ou mail pour échanger sur votre projet. Compter 3 semaines entre le premier contact et le déploiement.

TARIF ET CONTACTS

- 1 400 euros HT / jour
- N'hésitez pas à contacter Laura TENENBAUM : 06 08 37 94 52 (référente admin., handicap et pédagogique).



FORMATIONS RESSOURCES HUMAINES



Le champ d'intervention des RH en entreprise est vaste. Nous concentrons nos interventions sur deux sujets qui participent activement à la création de contextes professionnels constructifs : la GPEC et la formation.

METTRE EN PLACE UNE POLITIQUE DE GPEC

LE PROGRAMME EN BREF

JOUR 1

- Présentation du formateur et des objectifs, recueil des attentes des participants et test de positionnement amont.
- Échanges entre pairs : identifier le lien entre vision et stratégie de ressources humaines.
- Visionnage d'un extrait de film pour cerner la notion de compétence. Mesure des impacts sur la GPEC et la GRH.
- Apport : outils de diagnostics emplois et compétences.
- Exercices de mise en pratique.
- Apport : du diagnostic emplois et compétences à la mesure des écarts avec besoins de l'entreprise.
- Exercices de mise en pratique.

JOUR 2

- Rappel mémoire. Vérification de l'adéquation du rythme et du programme avec les attentes.
- Apport : du diagnostic emplois et compétences à la projection moyen termes.
- Exercices de mise en pratique.
- Cas pratique : prévision des compétences et des emplois nécessaires à moyen terme.
- Apport : comment réduire les écarts entre compétences et emplois prévisibles et compétences et emplois prévus ?
- Clôture de la formation, tour de table, questionnaire de positionnement aval.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Adopter une approche stratégique de la fonction RH
- Réaliser un diagnostic de GPEC de son organisation
- Mettre en place un plan d'actions GPEC
- Piloter un plan d'actions GPEC au long court
- Réaliser une veille sur l'évolution des compétences

MÉTHODES MOBILISÉES

- Séances de formation en salle
- Études de cas concrets, analyse d'extraits de films et séries, écoute de musique
- Jeux de rôles, tests d'auto-positionnement
- Exposés théoriques
- Dossier technique remis aux stagiaires
- Paper-board

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La présence en formation est attestée par la signature d'une feuille de présence.

Un QCM est complété en amont et en aval de la formation. Chaque formation est clôturée par un tour de table d'évaluation de la formation. Un échange avec le commanditaire après la formation permet d'en évaluer l'efficacité.

PRÉREQUIS, PUBLICS VISÉS, ACCESSIBILITÉ

Cette formation s'adresse à tous RH ou futurs RH, sans prérequis.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap (pour certains handicaps). Nous sommes à votre écoute pour tout aménagement.

PROFIL DU FORMATEUR

Cette formation sera animée par un formateur ayant exercé des fonctions managériales. Il disposera a minima de 2 ans d'expérience en tant que formateur.

DURÉE, DÉLAIS & MODALITÉS D'ACCÈS

- 2 jours de formation (14 h)
- Nous contacter par téléphone ou mail pour échanger sur votre projet. Compter 3 semaines entre le premier contact et le déploiement.

TARIF ET CONTACTS

- 1 400 euros HT / jour
- N'hésitez pas à contacter Laura TENENBAUM : 06 08 37 94 52 (référente admin., handicap et pédagogique).

METTRE EN PLACE UNE POLITIQUE DE FORMATION

LE PROGRAMME EN BREF

JOUR 1

- Présentation du formateur et des objectifs, recueil des attentes des participants et test de positionnement amont.
- Apport : quelques notions de GPEC avant de se lancer dans la stratégie de formation.
- Les sources de renseignement pour établir un plan de développement des compétences adaptés aux besoins réels des équipes et à la vision de l'entreprise.
- Cas pratique : prioriser les actions de formation du plan de développement des compétences.
- Apport : former les managers et la direction de l'entreprise à la stratégie de formation.

JOUR 2

- Rappel mémoire. Vérification de l'adéquation du rythme et du programme avec les attentes.
- Apport : comment optimiser son budget de formation ?
- Exercices de mise en pratique.
- Apport : comment communiquer en interne sur le plan de développement des compétences ?
- Cas pratique : évaluer la pertinence de son plan de développement de compétence, le piloter au long court.
- Clôture de la formation, tour de table, questionnaire de positionnement aval.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Adopter une approche stratégique de la formation
- Identifier les acteurs de la formation en entreprise
- Déployer une méthode pour ne pas créer d'incohérence dans son plan de développement des compétences
- Piloter son plan de développement des compétences et optimiser son budget
- Communiquer sur la formation en entreprise

MÉTHODES MOBILISÉES

- Séances de formation en salle
- Études de cas concrets, analyse d'extraits de films et séries, écoute de musique
- Jeux de rôles, tests d'auto-positionnement
- Exposés théoriques
- Dossier technique remis aux stagiaires
- Paper-board

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La présence en formation est attestée par la signature d'une feuille de présence.

Un QCM est complété en amont et en aval de la formation. Chaque formation est clôturée par un tour de table d'évaluation de la formation. Un échange avec le commanditaire après la formation permet d'en évaluer l'efficacité.

PRÉREQUIS, PUBLICS VISÉS, ACCESSIBILITÉ

Cette formation s'adresse à tous RH ou futurs RH, sans prérequis.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap (pour certains handicaps). Nous sommes à votre écoute pour tout aménagement.

PROFIL DU FORMATEUR

Cette formation sera animée par un formateur ayant exercé des fonctions managériales. Il disposera a minima de 2 ans d'expérience en tant que formateur.

DURÉE, DÉLAIS & MODALITÉS D'ACCÈS

- 2 jours de formation (14 h)
- Nous contacter par téléphone ou mail pour échanger sur votre projet. Compter 3 semaines entre le premier contact et le déploiement.

TARIF ET CONTACTS

- 1 400 euros HT / jour
- N'hésitez pas à contacter Laura TENENBAUM : 06 08 37 94 52 (référente admin., handicap et pédagogique).



POUR EN SAVOIR PLUS SUR NOUS

Modalités pédagogiques, indicateurs de résultats, conditions générales de vente, déontologie de notre cabinet...

Si vous souhaitez en savoir plus, c'est par ici !

9,4 / 10

NOTE DE SATISFACTION GLOBALE

Note fondée sur l'ensemble des enquêtes de satisfaction reçues du 1er janvier 2024 au 31 décembre 2024.

ILS PARLENT DE NOUS

"La différence avant/après est flagrante dans l'équipe, bien meilleure entente et meilleure prise en compte de l'avis des autres. Bien plus de retours positifs."

"J'ai été happée dès le début et agréablement surprise par la belle interactivité maintenue tout le long par la formatrice."

"La formation est toujours très enrichissante professionnellement et humainement. L'animation entre théorie et pratique est très appréciée. Les échanges sont fluides, nous progressons sans nous en rendre compte. J'associe aussi ces sessions à une parenthèse dans mon quotidien qui fait du bien et qui permet de prendre du recul. Merci à l'animatrice qui y est pour beaucoup, grâce à son écoute et son sens de l'analyse."

POLITIQUE HANDICAP



Chez Altavista Conseil, nous sommes conscient.e.s que 12 millions de personnes sont en situation de handicap en France, et que 18% de ces personnes sont aujourd'hui au chômage (soit près du double de la moyenne nationale). Nous savons aussi que 24% de la population active est en situation de handicap.

RENDRE NOS FORMATIONS ACCESSIBLES

- Nous sommes convaincu.e.s que nous avons la responsabilité d'adapter chacun de nos parcours de formation aux besoins d'aménagements spécifiques des stagiaires en situation de handicap.
- Notre référente handicap, Laura Tenenbaum, est à votre écoute (laura@altavista.fr) ou par téléphone (06 08 37 94 52). En fonction des informations fournies, elle pourra :
 - Proposer un accueil à temps partiel ou discontinu, une durée adaptée de formation et des modalités adaptées de validation de la formation
 - Mettre en œuvre des adaptations individuelles
 - Rendre accessibles les supports de cours et le matériel pédagogique
 - Aménager les modalités générales
 - d'évaluation des connaissances et des compétences acquises au cours de la formation.

MOBILISER LE BON RÉSEAU

- Afin de pouvoir accueillir dans les meilleures conditions possibles l'ensemble des stagiaires en situation de handicap, Altavista Conseil sait mobiliser un réseau d'experts.
- Nous sommes notamment en relation avec La Maison Départementale des Personnes Handicapées de Meurthe-et-Moselle, joignable au 03 83 97 44 20. Nous travaillons également avec l'Agefiph Grand Est.

NOTRE DÉONTOLOGIE



RÉDUCTION

Nous pensons que le travail est un lieu de socialisation essentiel, et que la recherche d'efficacité des entreprises est légitime. Toutefois, nous sommes convaincus que les entreprises ne peuvent faire abstraction des enjeux écologiques et humains qui se présentent à elles. Réduction du temps de travail, réduction des émissions polluantes et de la recherche déraisonnée de compétitivité, font partie des idées que nous défendons.



EMPATHIE

Le monde du travail est un lieu d'échange au même titre que les autres espaces où les individus sont amenés à se rencontrer. Pragmatisme et travail n'excluent pas la possibilité de faire preuve de sensibilité et d'empathie pour les autres. Bien plus encore, nous sommes convaincus que c'est la clef pour créer des contextes de travail constructifs.



DON

À compter de 2024, Altavista Conseil s'engage à offrir chaque année une prestation de conseil et / ou de formation à une association caritative. Nous savons que les budgets de ces organisations sont restreints, et nous pensons que les individus qui y travaillent ont eux aussi le droit à la formation.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

CONDITIONS GÉNÉRALES APPLICABLES
AUX VENTES ET PRESTATIONS RÉALISÉES AVEC DES
PROFESSIONNELS

ARTICLE 1 : Objet et champs d'application

1.1 - Les présentes conditions générales (les « CGV »), ont pour objet de définir les conditions dans lesquelles la S.A.R.L. AQP Conseil, au capital de 1 000€, dont le siège social est situé au 6, Passage Sainte-Anne Popincourt 75011 PARIS, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 889 452 694, (« Le vendeur ») fournit au client, acheteur professionnel, (le « Client ») qui l'accepte, le(s) produit(s) défini(s) ci-après, édités par le vendeur et/ou ses filiales.

1.2 - Les présentes conditions générales s'appliquent de façon exclusive aux ventes de produits et aux prestations de services auprès de toute personne physique ou morale agissant dans le cadre de son activité professionnelle (ci-après « le Client ») l'exclusion de toutes autres conditions générales ou particulières émanant du Client, sauf accord exprès, préalable et écrit du Vendeur. Tous les autres documents, et notamment catalogues, publicités, listes de prix, site internet, n'ont qu'une valeur informative et indicative, non contractuelle.

1.3 - Le Vendeur se réserve le droit de modifier les présentes conditions générales à tout moment et sans préavis. Dans une telle hypothèse, les conditions générales applicables seraient celles en vigueur la date de la passation de la commande par Client, de l'acceptation du devis par le Client, ou de la signature du contrat par le Client.

1.4 - Le seul fait de passer une commande ou d'accepter un devis du Vendeur emporte acceptation sans réserve des présentes conditions générales. De même, la signature de tout contrat avec le Vendeur emporte acceptation sans réserves des présentes conditions générales.

1.5 - Le fait pour le Vendeur de ne pas se prévaloir à un moment donné d'une quelconque clause des présentes conditions générales, ne saurait valoir renonciation à s'en prévaloir ultérieurement.

ARTICLE 2 : Commande et livraison

2.1 - Une commande ne peut être prise en compte qu'à réception par le Vendeur, soit d'un contrat signé par le Client, soit d'un bon de commande ou d'un devis définitif comportant l'acceptation du Client matérialisée par sa signature. Les commandes transmises au Vendeur par le Client sont irrévocables pour le Client.

2.2 - A défaut d'indication contraire par écrit, les bons de commandes ou les devis établis par le Vendeur ne sont valables que pendant un délai de 7 jours ouvrables. A l'expiration de ce délai, ils deviennent caducs, sauf accord contraire du Vendeur.

2.3 - Le Vendeur livre le(s) bien(s) ou fournit le(s) service(s) à la date ou dans les délais mentionnés sur le devis, sur le bon de commande ou dans le contrat. Toutefois, ces délais ne sont qu'indicatifs. Tout retard dans la livraison ou l'exécution n'excédant pas soixante (60) jours ne pourra donner lieu à aucune demande d'indemnisation par le Client, ni aucune demande de résolution du contrat par le Client.

2.4 - Dans l'hypothèse d'une vente de bien(s), et sauf accord particulier mentionné sur le bon de commande, le devis ou dans le contrat, les biens vendus sont livrés dans les locaux du Vendeur. Sous réserve d'accord préalable et écrit, le Vendeur peut toutefois s'engager à effectuer la livraison une adresse indiquée par le Client. Les frais de livraison seront, en tout hypothèse, communiqués au Client lors de la commande.

ARTICLE 3 : Prix

3.1 - Les prix indiqués par le Vendeur sont exprimés en euros hors taxes ou toutes taxes comprises.

3.2 - Aucun escompte ne sera consenti en cas de paiement anticipé, sauf en cas d'accord dérogatoire exprès, préalable et écrit du Vendeur. Pour tout contrat de vente de bien(s) ou de fourniture de service(s) conclu entre le Vendeur et le Client, les sommes versées d'avances sont constitutives d'un acompte. Dans l'hypothèse où le Client renoncerait sa commande, cet acompte restera acquis définitivement au Vendeur, sauf pour ce dernier à exiger la poursuite de l'exécution du contrat. Dans l'hypothèse où le Vendeur ne serait pas en mesure d'exécuter la commande, il restituera cet acompte au client, à l'exclusion de tous autres dommages et intérêts.

ARTICLE 4 : Paiement

4.1 - Les paiements doivent être exécutés par tout moyen à réception de facture.

4.2 - Dans le cas où le Vendeur accepterait un paiement par traite, le Client la lui adressera acceptée et domiciliée dans un délai de huit (8) jours. Les frais afférents seront à la charge du Client. A défaut de retour de la traite acceptée dans le délai mentionné, le paiement deviendra immédiatement exigible.

4.3 - En cas de paiement échelonné, expressément accepté par le Vendeur, le non-paiement d'une seule échéance à son terme rendra immédiatement exigible la totalité du solde du prix.

4.4 - En cas de retard dans le paiement de toute somme devenue exigible, le Vendeur pourra, sans mise en demeure préalable, suspendre l'exécution de la commande jusqu'au règlement, sans que le Client puisse arguer un refus de vente injustifié, ou prétendre à une quelconque indemnité.

4.5 - Conformément l'article L. 441-6 du Code de Commerce, des pénalités de retard sont dues défaut de règlement le jour suivant la date de paiement indiquée sur la facture, sans que cette clause n'exclut des dommages et intérêts complémentaires. Le taux de ces pénalités de retard est fixé à 5 % par mois. Le Client ne peut jamais, au motif d'une réclamation formulée par lui, retenir la totalité ou une partie des sommes exigibles, ni opérer une compensation.

4.6 - Dans l'hypothèse où le Vendeur devrait engager des frais pour recouvrer les sommes qui lui sont dues, il sera en droit de réclamer au Client leur remboursement intégral, et la somme à recouvrer sera majorée de 10 % de son montant HT, titre d'indemnité forfaitaire.

ARTICLE 5 : Réserve de propriété

5.1 - Le(s) bien(s) vendu(s) reste(nt) la propriété du Vendeur jusqu'au paiement intégral de leur prix, même en cas d'octroi de délais de paiement. Toute clause contraire est réputée non écrite.

5.2 - Jusqu'au complet paiement du prix, Client s'interdit de procéder toute revente, transformation ou l'incorporation des biens vendus.

5.3 - A compter de la livraison et jusqu'au complet paiement du prix, le Client est constitué dépositaire et gardien desdites marchandises.

ARTICLE 6 : Clause résolutoire

6.1 - En cas de non-paiement de toute somme due au Vendeur, si bon lui semble, et moins qu'il ne préfère demander l'exécution de la commande, le contrat sera résilié de plein droit, sans autre formalité, passé un délai de 30 jours suivant une mise en demeure, restée infructueuse.

6.2 - En tant que besoin, le Vendeur pourra faire constater cette résiliation de plein droit par le juge des référés du Tribunal compétent. Le Client sera redevable à l'égard du Vendeur du remboursement intégral des frais de procédures engagés.

6.3 - Le Vendeur pourra également exiger la restitution des marchandises livrées, les frais de retour étant à la charge du Client, les versements effectués restant acquis au Vendeur, sans préjudice de tous autres dommages et intérêts.

ARTICLE 7 : Responsabilité

7.1 - Le Vendeur n'est tenu qu'à une obligation de moyens. Sa responsabilité ne pourra pas être engagée en cas d'inexécution ou de mauvaise exécution de la commande qui serait imputable, soit au Client, soit au fait imprévisible et insurmontable d'un tiers étranger au contrat, soit à un cas de force majeure.

7.2 - La responsabilité du Vendeur, quelle qu'en soit la cause, est limitée au montant payé par le Client au titre de la commande concernée.

7.3 - En particulier, le Client ne pourra prétendre à aucune indemnisation pour des dommages indirects.

ARTICLE 8 : Clause d'attribution de juridiction et loi applicable

8.1 - Le contrat est soumis à la loi française, même dans l'hypothèse où le Client serait domicilié en dehors du territoire français, quel que soit le lieu de livraison du bien ou d'exécution de la prestation de services.

8.2 - Tous différends relatifs à la formation, l'exécution ou la cessation du contrat ne pouvant donner lieu à un règlement l'amiable, relèvera de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Paris, même en cas d'appel en garantie ou de pluralité des défendeurs. L'attribution de compétence est générale et s'applique, qu'il s'agisse d'une demande principale d'une demande incidente, d'une action au fond ou d'un référé.



PRENEZ DE LA HAUTEUR