

BastideHugo

DEVELOPPER SON LEADERSHIP

Mettre en place une stratégie, définir un positionnement et savoir manager ses équipes : faire le point et affirmer sa stratégie de succès.

Trop souvent, le quotidien et le rythme soutenu nous empêchent de voir clair dans notre vie et de prendre le recul nécessaire pour avancer avec justesse.

Appuyer sur « pause » et vous allez vous autoriser à :

- Construire votre vision en accord avec vos valeurs
- Faire adhérer en communiquant efficacement votre vision
- Décliner votre vision en actions opérationnelles
- Evaluer et tenir compte des acteurs et des ressources mis en jeu
- Détecter les managers potentiels
- Adapter votre management selon la situation
- Déléguer tout en préservant votre leadership

PUBLIC

Manager ou salariés luxe retail

Responsable de Business Unit

Tout participant souhaitant développer son leadership.

OBJECTIFS

1. Construire sa vision en accord avec ses valeurs
2. Faire adhérer en communiquant efficacement sa vision
3. Décliner sa vision en actions opérationnelles
4. Tenir compte des acteurs et des ressources mis en jeu
5. Détecter les managers potentiels
6. Former les managers
7. Adapter son management selon la situation
8. Déléguer tout en préservant son leadership

PREREQUIS

Avoir une expérience de manager ou vivre une situation qui nécessite un développement de leadership.

BastideHugo

DURÉE ET EFFECTIF

1 jour, soit 7 heures.

L'effectif pour cette formation sera compris entre 8 et 10 personnes au maximum.

LIEU

Avignon ou selon indication

TARIFS

290 € HT / jour / participant pour l'ensemble de la formation

Ce prix comprend les supports pédagogiques, la documentation, les pauses (hors repas et hébergement).

BASTIDEHUGO enregistrée sous le numéro 93.84.03371.84 auprès de la Préfecture de la Région Provence Alpes Côte d'Azur, organisme de formation peut vous aider dans la prise en charge de certains ateliers inter ou intra entreprises.

Renseignements par email ou par téléphone mais n'oubliez pas d'utiliser vos budgets formations avant le 31 décembre ! Ils ne sont pas cumulatifs et donc si vous ne les utilisez pas, ils sont perdus... alors investissez dans votre avenir et épanouissement avec BASTIDEHUGO.

ANIMATION – MOYENS PEDAGOGIQUES

La formation est animée par Jean-Louis Mersch, consultant formateur en communication et management ; Certifié et diplômé d'un 3^e cycle en communication, il présente plus de vingt ans d'expériences en management et animation de réseaux.

- Pédagogie active et impliquante
- Apport de concepts et mise en application sous forme d'ateliers et d'exercices pratiques.

BastideHugo

CONTENU PÉDAGOGIQUE

1. Développer son leadership

Développer ses qualités de leader

Construire une vision de l'avenir claire et mobilisatrice

Communiquer sa vision de manager et la faire partager en leader

Transformer sa vision en projets opérationnels réussis

2 Exprimer sa force managériale

Développer son courage managérial dans les 3 dimensions stratégique, relationnelle et opérationnelle

Conserver une posture éthique entre son identité personnelle, sa fonction et ses responsabilités

Mettre en œuvre son courage dans les situations difficiles

Passer du courage à la performance

LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION

Les sessions de formation se déroulent sous une forme très participative, faite d'échanges et d'entraînement.

Cette méthode s'appuie sur des mises en situation et des échanges interactifs.

BASTIDEHUGO et ses clients : un partenariat basé sur la confiance, l'expertise, le respect réciproque et la confidentialité, pré requis de l'efficacité et de la performance.

BULLETIN D'INSCRIPTION
Formation inter entreprises
« DEVELOPPER SON LEADERSHIP »

Date :

Lieu :

Merci de compléter ce bulletin-réponse et de nous le renvoyer **3 semaines avant de début de la formation** :

- ou par courrier à l'adresse indiquée en bas de page
- ou par retour de mail contact@bastidehugo.com

Nom(s) et Prénom(s) :

.....
.....

Fonction(s) :

.....
.....

Société :

.....

Adresse :

.....
.....
.....

Téléphone :

.....

E-mail :

.....

BASTIDEHUGO réalise ses prestations selon les conditions générales de vente ci-après, lues et acceptées expressément par le client.

Date :

Signature :

BastideHugo

CONDITIONS GÉNÉRALES DE PRESTATION ET DE VENTE

ARTICLE 1 : CONDITIONS GÉNÉRALES D'INTERVENTION

BASTIDEHUGO intervient en qualité d'organisme dispensateur de formation pour assurer les actions de formation définies dans le catalogue des actions de formation ou celles définies contractuellement entre le client et BASTIDEHUGO.

ARTICLE 2 : CONDITIONS GÉNÉRALES D'INSCRIPTION

Toute inscription à une de nos formations constitue une commande et entraîne obligatoirement l'acceptation de nos conditions générales de prestation et de vente, nonobstant les conditions d'achat du client. Le client s'engage en remplissant le bulletin d'inscription (nom des stagiaires, signature...) à assurer le suivi du règlement de la prestation à l'échéance.

Une convention de stage qui valide la commande est envoyée à l'entreprise. Celle-ci confirme les noms, le nombre de participants, la ou les dates, heures et lieu de la formation. Après la formation, la facture est déclenchée pour paiement à réception. Les attestations de stage et de présence sont envoyées avec la facture. Nous programmons la majorité de nos stages inter-entreprises* à différentes dates.

ARTICLE 3 : DISPOSITIONS FINANCIÈRES

Le tarif applicable est celui en vigueur à la date d'enregistrement de l'inscription. La TVA est facturée en sus, selon les dispositions fiscales en vigueur. Nos tarifs sont forfaitaires. Toute formation commencée est due entièrement à BASTIDEHUGO. Les paiements s'effectuent nets et sans escompte.

ARTICLE 4 : CONDITIONS DE PAIEMENT

Toute modification par le client de nos conditions de vente entraîne l'annulation de la prestation. Si la prestation doit être facturée à un fonds de formation, le client doit nous faire parvenir l'acceptation de prise en charge avant la prestation et compléter les renseignements sur l'organisme payeur. Dans le cas contraire, la facture sera établie à l'entreprise qui se chargera d'obtenir le remboursement.

Les règlements seront effectués par chèque, ou par virement à réception de facture.

Le défaut de paiement de nos prestations à l'échéance fixée entraînera :

- l'exigence immédiate de toutes sommes dues.
- l'application de pénalités de retard au taux d'intérêt légal majoré de 50% à compter de la date de facture jusqu'à la date de paiement effectif.

ARTICLE 5 : CONDITIONS D'ANNULATION ET DE REPORT

Toute annulation ou report de l'action du fait du client, dans un délai inférieur à 3 semaines calendaires avant le démarrage prévu, donnera lieu à une facturation s'élevant à 50 % de la somme due initialement. BASTIDEHUGO offre la possibilité à l'entreprise, avant le début du stage, de remplacer le stagiaire empêché par une autre personne ayant le même profil et les mêmes besoins en formation, avec l'accord préalable de BASTIDEHUGO.

Pour toutes formations annulées suite à un empêchement du formateur, ou intempéries, BASTIDEHUGO s'engage à vous proposer des nouvelles dates de formation dans les mêmes conditions financières. En aucun cas la formation sera aux frais de BASTIDEHUGO.

ARTICLE 6 : INTERRUPTION DU STAGE

Le contrat sera résilié en cas de cessation anticipée de la formation par le stagiaire, de sa part ou de celle de son employeur, aux conditions financières suivantes : le paiement de la totalité des heures de formation prévues au contrat.

ARTICLE 7 : DIFFÉRENDS ÉVENTUELS

Si une contestation ou un différend ne peut être réglé à l'amiable, le Tribunal d'Instance d'Avignon sera seul compétent pour régler le litige.

**Inter-entreprises : enseignement qui regroupe les salariés de diverses entreprises dans une même formation.*

**Intra-entreprise : enseignement qui regroupe les salariés d'une même entreprise.*