

Edition 2024

CATALOGUE DE FORMATIONS

coodem
Organisme de formation



Qualiopi 
processus certifié
■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification Qualiopi a été délivrée
au titre de la catégorie:
ACTIONS DE FORMATION

Organisme de formation enregistré sous le n° 52 53 0051253, préfecture des Pays de la Loire
Certifié Qualiopi au titre des actions de formations, le 7 avril 2021

QUI SOMMES NOUS ?

COODEM est une Coopérative d'Activité et d'Emploi (C.A.E) basée en Mayenne, accompagnant une centaine d'entrepreneurs dans le développement de leur activité professionnelle.

Parmi ces entrepreneurs, 11 formateurs et formatrices proposent leurs compétences et ont développé une offre de formations, au plus proche de vos besoins.

UN ENGAGEMENT DE QUALITÉ

COODEM est un organisme de formation certifié QUALIOP1 au titre de ses actions de formation.

La satisfaction de nos commanditaires et de nos apprenants est notre objectif premier. Pour y répondre, nos formateurs et formatrices s'engagent à suivre nos procédures internes répondant au référentiel QUALIOP1, tant sur le volet administratif, que sur les méthodes pédagogiques, pour répondre à vos objectifs et développer vos compétences professionnelles.

ORGANISATION DE NOS FORMATIONS

Nos intervenants pédagogiques vous proposent des formations en présentiel, au format intra-entreprise (auprès de vos équipes). Certains modules sont également proposés au format inter-entreprises (participants issus de plusieurs structures distinctes).

Certains modules sont adaptables en distanciel pour répondre au mieux à vos besoins et contraintes. Nous vous invitons à vous rapprocher de chaque formateur ou formatrice pour définir ensemble, les modalités organisationnelles.

LA PRISE EN COMPTE DES BESOINS INDIVIDUELS

Notre équipe de formateurs et formatrices, prend en considération et s'adapte aux individualités de chacun.

Permettre l'accès à la formation, quelles que soient vos difficultés ou besoins spécifiques, est une autre de nos priorités.

Si vous êtes en situation de handicap ou si vous avez besoin d'un rythme de formation ou d'une logistique spécifiques, nous vous invitons à vous rapprocher du formateur référent pour qu'il adapte sa formation ou ses outils pédagogiques à vos besoins.





LE FINANCEMENT

Nos formations s'adressent essentiellement aux entreprises ou structures permettant le développement des compétences de leurs salariés.

Vos formations peuvent donc être prises en charge jusqu'à 100%. Renseignez-vous auprès de votre OPCO ou de votre FAF (Fonds d'Assurance Formation).

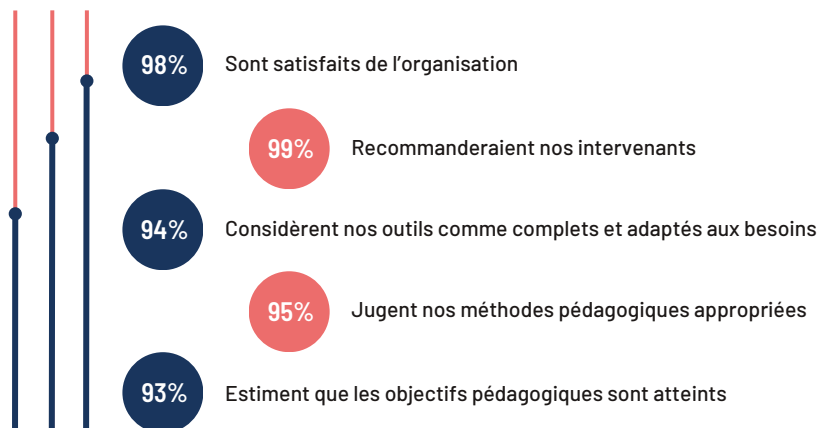
La responsable de notre organisme de formation, est à votre disposition pour répondre à vos questions sur le montage de votre dossier et les justificatifs à fournir.

NOTRE ORGANISME DE FORMATION EN QUELQUES CHIFFRES...

	2022	2023	
 Formateurs	9	13	+ 44%
 Formations vendues	41	64	+ 56%
 Stagiaires formés	311	788	+ 153%
 Chiffre d'affaires	63 479 €	100 936 €	+ 59%



SATISFACTION STAGIAIRES



VOTRE SATISFACTION PAR FORMATION



Accueil des publics en situation de handicap :

100%

des stagiaires estiment avoir atteint les objectifs pédagogiques

96%

pensent que nos méthodes et nos outils pédagogiques sont appropriés

FALC - Facile A Lire et à Comprendre :

91%

des stagiaires estiment avoir atteint les objectifs pédagogiques

95%

pensent que nos méthodes et nos outils pédagogiques sont appropriés

Langue des signes française - initiation :

100%

des stagiaires estiment avoir atteint les objectifs pédagogiques

100%

pensent que nos méthodes et nos outils pédagogiques sont appropriés

VOTRE SATISFACTION PAR FORMATION



Gagner en efficacité dans sa prise de notes

en s'appuyant sur la pensée visuelle :

100%

des stagiaires estiment avoir atteint les objectifs pédagogiques

100%

pensent que nos méthodes et nos outils pédagogiques sont appropriés

Publics en situation de handicap gestion des situations conflictuelles :

89%

des stagiaires estiment avoir atteint les objectifs pédagogiques

89%

pensent que nos méthodes et nos outils pédagogiques sont appropriés

Réaliser et animer sa Flashcoop :

100%

des stagiaires estiment avoir atteint les objectifs pédagogiques

94%

pensent que nos méthodes et nos outils pédagogiques sont appropriés

Les formateurs et formatrices de COODEM partagent des valeurs communes, autour desquelles ils échangent régulièrement lors de leurs rencontres trimestrielles :



Explorer



Cheminer



Partager

NOS VALEURS



Prendre le
temps



Oser



S'informer

NOS FORMATEURS & FORMATRICES



Marie-Cécile PIEL-DIBOUES

Animation d'ateliers d'écriture
FLE Français langue étrangère



Marion BOURON

Réunions d'équipes participatives
Démarches collaboratives



Eric FAGNOT

Evenementiel Culturel



Aurélie BORDEREAU

Communication
Marketing digital



Ouassem NKHILI

Gouvernance Partagée,
Pédagogie Sensible,
CNV, Maïeusthésie



Maud GAGNANT

Travail social
Postures face aux situations
d'agressivité



Marina GUITTOIS

Accessibilité - Inclusion -
Méthode FALC - Initiation LSF



Jérôme REZÉ

FLE Français langue étrangère
Méthode FALC



Nathalie BERNARD

Pensée visuelle



Marie LANCELIN

Animation de "Flashcoop"



Samuel GRONDIN

Postures et gestion des conflits
face aux situations de handicaps

1

Nathalie BERNARD

1A- Gagner en efficacité dans sa prise de notes en s'appuyant sur la pensée visuelle

2

Aurélie BORDEREAU

2A- Découvrir Instagram et créer un compte professionnel

2B - Développer la visibilité de son activité sur Instagram

2C - Optimiser son profil LinkedIn pour développer son réseau

2D - Développer la visibilité d'une page entreprise sur LinkedIn

3

Marion BOURON

3A - Dynamiser sa réunion d'équipe

4

Eric FAGNOT

4A - Organiser une manifestation culturelle

4B - Organiser un événement jeune public

5

Maud GAGNANT

5A - Accueillir un public en difficulté

5B - Faire face à l'agressivité et à la violence en secteur médico-social

6

Marina GUITTOIS

6A - Accueillir les publics en situation de handicap

6B - FALC : supports de communication écrits facilités

6C - LSF : module de base - initiation et phrases clés

6D - Adapter sa visite - médiations du patrimoine

Samuel GRONDIN

7A - Gestion des situations conflictuelles et postures facilitantes - Publics en situation de handicap

7

Marie LANCELIN

8A - Réaliser et animer sa Flashcoop

8

Ouassem NKHILI

9A - Conception et facilitation de projets collectifs
9B - Habiter le conflit : stage de premiers secours en santé relationnelle

9

Marie-Cécile PIEL-DIBOUES

10A - Découvrir les ateliers d'écriture
10B - Animer un atelier d'écriture

10

Jérôme REZÉ

11A - FLE Français Langue Étrangère

11



1

NATHALIE BERNARD



Nathalie accompagne les collectifs dans leur processus de transformation. Elle utilise le crayon comme outil de médiation.

Formée à la facilitation graphique, elle intervient auprès de professionnels, pour les aider à modéliser leurs messages, à l'aide du dessin. Elle réalise également des captations graphiques en direct.

1A

GAGNER EN EFFICACITÉ DANS SA PRISE DE NOTES EN S'APPUYANT SUR LA PENSÉE VISUELLE



Pour qui ?

Tout public

Professionnels, particuliers,
étudiants, etc...



2 jours - 14h



4 à 10 personnes



Intra : 2100 € HT,
hors frais de déplacement

Inter : 500 € HT/ participant

Prérequis:

Aucun



Nous sommes chaque jour confrontés à un déluge d'informations plus ou moins abstraites, à traiter en un temps très court. Nous avons tous au cours de notre vie rempli des pages de notes en réunion ou en conférence, sans réussir pour autant à identifier les points importants.

Rendre l'information visuelle nous aide donc à la capturer rapidement, à la trier, à la mémoriser. Ce module vous invite à découvrir la pensée visuelle et à l'utiliser pour prendre des notes manuscrites.

Objectifs pédagogiques

- Prendre des notes efficaces et facilement exploitables
- Gagner du temps
- Collecter et structurer l'information
- Mettre en valeur les messages clés
- Acquérir des méthodes de prises de notes
- Choisir les outils adaptés

Contenu



- Positionnements initiaux et définition des besoins
- Préparation à la prise de notes
- Introduction à la pensée visuelle
- Présentation des techniques graphiques et de la prise de notes visuelle
- Exercices pratiques et debriefing
- Mise en application avec travaux en sous-groupe
- Mise à disposition de ressources complémentaires pour explorer les outils numériques

Évaluation et validation



- Travaux pratiques
- Certificat de réalisation d'action de formation
- Attestation des compétences acquises

Matériel :


- Kit de démarrage inclus

Supports pédagogiques :


- 1 annexe pédagogique de tous les apports magistraux
- 1 accès vers une boîte à outils post formation

Contact

Nathalie
BERNARD

07 80 96 54 28 

contact@nathaliebernard.fr 

nathaliebernard.fr 

2

AURÉLIE BORDEREAU



Rédactrice web
et Social Media Manager,
Aurélie Bordereau propose également
des formations à la communication et au marketing digital.

Destinés aux chefs d'entreprises, salariés, indépendants, ou membres d'associations, ces modules permettent de mieux appréhender les outils digitaux, afin de développer la communication et la visibilité de son activité.

2A

DÉCOUVRIR INSTAGRAM ET CRÉER UN COMPTE PROFESSIONNEL



Pour qui ?

Public professionnel
(entrepreneur, salarié,
gérant TPE/PME)
et associatif

Prérequis:

Avoir créé un compte Instagram
et connaître ses identifiants.
Apporter un ordinateur portable
et un smartphone.



Instagram est aujourd'hui un réseau social incontournable dans de nombreux secteurs d'activités. Vos cibles y sont certainement présentes.

Dans cette formation Instagram, vous découvrez comment gérer et animer votre compte professionnel, en créant une stratégie de contenu adaptée et efficace. Vous établissez une ligne éditoriale et mettez en place un calendrier éditorial pour valoriser vos offres et vos actions. Vous apprenez les bonnes pratiques pour rédiger et publier, afin de faire grandir votre communauté.

Objectifs pédagogiques



- Découvrir Instagram et ses fonctionnalités
- Acquérir les bases d'utilisation et de gestion d'un compte professionnel
- Maîtriser les différents formats pour accroître la visibilité de son entreprise
- Faciliter la gestion et l'organisation de la création de contenu

Contenu

- Instagram : le réseau social en chiffres
- Présentation de l'interface et des fonctionnalités
- Soigner sa biographie et son profil d'entreprise
- Les différents types de formats : posts, stories, reels, lives, guides et Instagram Shopping
- Comprendre les algorithmes d'Instagram pour créer un contenu adapté : quoi, comment et quand publier ?
- Mise en pratique : création de publications
- Organiser sa création de contenu pour être efficace : calendrier éditorial, outils de création visuelle et vidéo
- Programmation de publications et analyse des résultats



Évaluation et validation

- Exercices et travaux pratiques
- Manipulation des outils et quizz pour évaluer les acquis
- Certificat de réalisation d'action de formation
- Attestation de connaissances acquises

Après la formation :

1 heure en visio pour répondre à toutes vos questions



Supports pédagogiques :

- 1 annexe pédagogique de tous les apports magistraux
- 1 guide d'outils pratiques
- 1 document de travail pour établir sa stratégie
- 1 fichier de suivi statistique
- 1 boîte à outils post formation

Contact
Aurélie
BORDEREAU

06 03 19 23 59

contact@aurelie-bordereau.com

www.aurelie-bordereau.com



2B

DÉVELOPPER LA VISIBILITÉ DE SON ACTIVITÉ SUR INSTAGRAM



Pour qui ?

Public professionnel
(entrepreneur, salarié,
gérant TPE/PME)
et associatif

Prérequis:

Avoir suivi le module 1A si besoin
Avoir un compte Instagram actif
et avoir déjà créé du contenu
Apporter un ordinateur portable
et un smartphone



1 jour - 7h

3 à 8 pers.

Intra : 850 € HT,
hors frais de déplacement

Inter : 180 € HT/ participant

Instagram est aujourd'hui un réseau social incontournable dans votre stratégie de communication, mais vous êtes perdus face aux nombreuses évolutions de l'outil.

Ce module de formation vous permet de mieux maîtriser les différents formats de publication. Vous établissez une stratégie de contenu cohérente et efficace selon vos objectifs.

Vous attirez de nouveaux prospects, les transformez en clients et les fidélisez pour créer une véritable communauté.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les différents formats de publication
- Développer une stratégie éditoriale afin de gagner en visibilité et trouver des clients
- Transformer ses abonnés en clients, interagir avec eux, les engager et les fidéliser

Contenu

- Instagram pour les professionnels
- Rappel des différents formats de publication
- Comprendre les algorithmes d'Instagram
- Mettre en place une stratégie de contenu efficace pour être visible et trouver des clients
- Mise en pratique : définir ses objectifs, ses cibles, sa ligne éditoriale, et établir son planning éditorial
- Interagir, engager et fidéliser les abonnés
- Marketing d'influence
- Suivre et analyser ses résultats

Évaluation et validation

- Exercices pratiques, manipulation des outils
- Travaux pratiques et quizz pour évaluer les acquis
- Certificat de réalisation d'action de formation
- Attestation de connaissances acquises

Après la formation :

1 heure en visio pour répondre à toutes vos questions

Supports pédagogiques

- 1 annexe pédagogique avec consignation des apports magistraux
- 1 guide d'outils pratiques
- 1 document de travail pour établir sa stratégie
- 1 fichier de suivi statistique
- 1 boîte à outils post formation

Contact
Aurélie
BORDEREAU

06 03 19 23 59

contact@aurelie-bordereau.com

www.aurelie-bordereau.com



20

OPTIMISER SON PROFIL LINKEDIN POUR DÉVELOPPER SON RÉSEAU



Pour qui ?

Public professionnel
(entrepreneur, salarié,
gérant TPE/PME),
associatif et étudiant

Prérequis:

Avoir créé un compte LinkedIn
et connaître ses identifiants
Apporter un ordinateur portable
et un smartphone



LinkedIn
LinkedIn - Job Ser
Network & Fin

 1 jour - 7h

 3 à 8 pers.

 **Intra** : 850 € HT,
hors frais de déplacement

Inter : 180 € HT/ participant

LinkedIn est un réseau social professionnel, de plus en plus utilisé par les entreprises de toutes tailles et tous secteurs d'activités.

Dans cette formation LinkedIn, vous découvrez comment créer, optimiser et gérer votre profil personnel. Vous mettez en place une stratégie de contenu adaptée pour développer votre personal branding.

Vous valorisez vos actions, votre offre, vos réflexions personnelles. Vous développez votre réseau professionnel pour faire grandir votre activité.

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les bases de l'utilisation et de la gestion d'un profil
- Mettre en place des techniques et des outils pour faciliter la gestion de son compte
- Développer une stratégie éditoriale pour gagner en visibilité et trouver des clients
- Développer son réseau et prospecter en ligne

Contenu

- Pourquoi être présent sur LinkedIn
- Optimiser son profil personnel (personal branding)
- Présentation de l'interface et des fonctionnalités du réseau
- Les différents types de formats de publication
- Comprendre l'algorithme de LinkedIn
- Mettre en place sa stratégie de contenu pour développer sa visibilité : ligne éditoriale, planning éditorial, programmation des publications
- Entrer en contact et développer son réseau
- Social Selling et outils de prospection

Évaluation et validation

- Exercices pratiques, manipulation des outils
- Travaux pratiques et quizz pour évaluer les acquis
- Certificat de réalisation d'action de formation
- Attestation de connaissances acquises

Après la formation :

1 heure en visio pour répondre à toutes vos questions

Supports pédagogiques

- 1 annexe pédagogique avec consignation des apports magistraux
- 1 guide d'outils pratiques
- 1 document de travail pour établir sa stratégie
- 1 fichier de suivi statistique
- 1 boîte à outils post formation

Contact
Aurélie
BORDEREAU

06 03 19 23 59

contact@aurelie-bordereau.com

www.aurelie-bordereau.com

2D

DÉVELOPPER LA VISIBILITÉ D'UNE PAGE ENTREPRISE SUR LINKEDIN



Pour qui ?

Public professionnel
(entrepreneur, salarié,
gérant TPE/PME)
et associatif

Prérequis:

Avoir accès à un profil LinkedIn
et avoir créé ou non une page
Venir avec un PC et un smartphone



1 jour - 7h

3 à 8 pers.

Intra : 850 € HT,
hors frais de déplacement

Inter : 180 € HT/ participant

Les opportunités pour les entreprises et les associations sont nombreuses sur LinkedIn. Grâce à une présence régulière et adaptée sur une page professionnelle, vous développez votre notoriété et votre visibilité.

Ce module de formation vous aide à mettre en place une stratégie de contenu cohérente, qui répond à vos objectifs et s'inscrit dans votre stratégie de communication globale.

Vous envisagez différentes techniques pour accroître la puissance de l'e-réputation de votre activité. Vous utilisez LinkedIn pour faciliter vos recrutements et travailler votre marque employeur au quotidien.

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les bases de la gestion d'une page LinkedIn
- Développer une stratégie de contenu pour attirer des prospects et les transformer en clients
- Développer la visibilité et la notoriété de l'entreprise
- Utiliser LinkedIn pour recruter

Contenu



- Créer et optimiser une page LinkedIn
- Présentation de l'interface et des fonctionnalités d'une page
- Rappel des différents formats de publication
- Comprendre l'algorithme de LinkedIn
- Mettre en place une stratégie de contenu pour attirer des prospects et trouver des clients
- Sensibiliser et mobiliser ses salariés/collègues pour valoriser l'entreprise sur le réseau (stratégie d'*employee advocacy*)
- Travailler sa marque employeur sur LinkedIn
- Social Selling et outils de prospection

Évaluation et validation



- Exercices pratiques, manipulation des outils
- Travaux pratiques et quizz pour évaluer les acquis
- Certificat de réalisation d'action de formation
- Attestation de connaissances acquises

Après la formation :

1 heure en visio pour répondre à toutes vos questions



Supports pédagogiques

- 1 annexe pédagogique avec consignation des apports magistraux
- 1 guide d'outils pratiques
- 1 document de travail pour établir sa stratégie
- 1 fichier de suivi statistique
- 1 boîte à outils post formation

Contact
Aurélie
BORDEREAU

06 03 19 23 59

contact@aurelie-bordereau.com

www.aurelie-bordereau.com



3

MARION BOURON



Facilitatrice multi-casquettes, Marion est formée aux méthodes de l'éducation populaire et aux approches coopératives : facilitation - agilité - coaching.

Avant de soutenir les projets collectifs en tant que facilitatrice, elle a accompagné en interne le développement de pratiques agiles de gestion et suivi de projets, d'évaluation de politiques publiques ou d'approches participatives.

Elle propose des formations visant à développer les capacités "d'être" et de "faire ensemble", par le biais d'expériences collectives qui équilibrent les moments d'interconnaissance, d'introspection personnelle et de production collective.

DYNAMISER SA RÉUNION D'ÉQUIPE *

Pour qui ?

Encadrants

Chefs d'équipe

Managers

Prérequis:

- Animer des réunions
- Avoir le souhait de les rendre plus participatives et de questionner sa posture pour le faire



2,5 jours - 17h30



8 à 12 personnes



Intra : 2000 € HT,
hors frais de déplacement

Inter : 210 € HT/ participant

Pour associer ou fédérer autour d'un projet, différentes techniques d'animation de réunions peuvent être utilisées.

À partir des fondamentaux de l'animation de réunions et d'une analyse de sa pratique personnelle, cette formation propose d'expérimenter des outils pour produire, à plusieurs, de nouvelles idées, les partager et effectuer des arbitrages collectifs.

Objectifs pédagogiques

- Connaître les facteurs clés d'une réunion réussie
- Connaître des techniques d'animation de réunion participative
- Connaître les leviers de motivation
- Identifier les éléments qui favorisent la participation
- Créer les conditions favorables à l'engagement individuel et à la coopération

Contenu



Jour 1 :

- Auto-positionnements
- Identification des ingrédients d'une réunion réussie
- Particularité d'une réunion participative, outils et postures
- Choix individuel du défi à relever pendant la phase d'expérimentation

Jour 2 sur 1/2 journée (possible en distanciel)

- Echange d'expériences entre pairs
- Expérimentation du co-développement professionnel

Jour 3 :

- Collaborer : définition et outils de l'intelligence collective
 - Mises en situation : préparer une réunion collectivement
 - Bilans individuels et collectifs
- 

Évaluation et validation

- Travaux pratiques
- Certificat de réalisation d'action de formation
- Attestation des compétences acquises

Supports pédagogiques :

- 1 annexe pédagogique avec tous les apports magistraux et consignation des échanges et expériences
- 1 accès vers une boîte à outils post formation

Contact

Marion
BOURON

06 68 08 50 47 

marionbouron.faireensemble@gmail.com 

4

ÉRIC FAGNOT



Impliqué dans le secteur culturel depuis une quinzaine d'années, Éric a créé une fabrique de projets en résonance avec son parcours professionnel, consacré en grande partie à la médiation et au développement de projets culturels.

Convaincu de l'importance de la coopération et de ses valeurs de partage, Éric la valorise dans son approche de formateur comme un outil indissociable du faire ensemble. Il propose des formations dédiées aux arts vivants et de manière plus spécifique au spectacle jeune public.

ORGANISER UNE MANIFESTATION CULTURELLE



Pour qui ?

Professionnels de la culture
et organisateurs
d'événements



1 jour - 7h



4 à 10 personnes



Intra : 850 € HT,
hors frais de déplacement

Inter : 180 € HT/ participant

Prérequis:

Aucun



La manifestation culturelle repose sur la rencontre d'un public, avec la création artistique, dans un lieu et un temps donnés.

Aujourd'hui, elle attire de plus en plus d'associations qui se lancent dans l'organisation d'événements culturels.

Mais comment s'y prendre ? Par où commencer ?

Ce module vous aidera à comprendre les étapes clés de la construction et de l'organisation de votre événement quel qu'il soit (festival, concert, spectacle, etc..).

Objectifs pédagogiques

- Identifier les choix artistiques
- Connaître les étapes de préparation
- Acquérir une méthodologie pour mettre en oeuvre un projet
- Préparer les outils de communication

Contenu

Matin :

- Définition, contexte et enjeux d'une manifestation culturelle
- La construction du projet
- Le cadre réglementaire

Après-midi :

- Les supports promotionnels et le plan de communication
- Les outils pour s'organiser
- Évaluations des connaissances acquises
- Retours à chaud

Évaluation et validation

- Quizz pour tester les connaissances
- Travaux pratiques pour évaluer les acquis
- Certificat de réalisation d'action de formation
- Attestation de connaissances acquises

Supports pédagogiques :

- 1 annexe pédagogique avec tous les apports magistraux
- 1 accès vers une boîte à outils post formation

Contact

Eric
FAGNOT

06 21 14 43 94 

efagnot@popfabrique.com 

ORGANISER UN ÉVÉNEMENT MUSICAL JEUNE PUBLIC



@ Simon Hermine



Pour qui ?

Professionnels de la
culture et organisateurs
d'événements



1 jour - 7h



4 à 10 personnes



Intra : 850 € HT,
hors frais de déplacement

Inter : 180 € HT/ participant

Prérequis:

Aucun



Nourrie par une création audacieuse, la musique jeune public est aujourd'hui présente dans les lieux de diffusion pluridisciplinaires.

L'intérêt croissant pour ce secteur artistique est lié à ses caractéristiques spécifiques en matière de création, de diffusion, de médiation et d'impact sur un territoire.

Ce module vous invite à découvrir les étapes à suivre en vue d'acquérir des connaissances et des outils indispensables dans l'organisation et l'accueil d'un événement musical jeune public.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les différents formats possibles
- Connaître les caractéristiques d'un événement musical jeune public
- Acquérir une méthodologie pour mettre en oeuvre un projet
- Préparer les outils de communication

Contenu

Matin :

- Définition, contexte et enjeux de l'événement jeune public
- La construction du projet
- Les caractéristiques de la filière musicale jeune public

Après-midi :

- Les spécificités d'accueil d'un événement jeune public
- Les collaborations et les actions de médiation autour de l'événement
- Les outils de communication
- Évaluations des connaissances acquises
- Retours à chaud

Évaluation et validation

- Quiz pour tester les connaissances acquises
- Certificat de réalisation d'action de formation
- Attestation de connaissances acquises

Supports pédagogiques :

- 1 annexe pédagogique avec tous les apports magistraux
- 1 accès vers une boîte à outils post formation

Contact

Éric
FAGNOT

06 21 14 43 94

efagnot@popfabrique.com

5

MAUD GAGNANT



Assistante sociale depuis 20 ans, elle a accompagné des personnes vivant des situations difficiles (précarité, handicap, exclusion...) et connaît les répercussions que cela entraîne dans la relation d'aide.

Formée à la communication non violente et aux méthodologies de travail social, elle enseigne dans différentes écoles de travail social sur les notions de communication, d'exclusion, de prévention de l'isolement...

ACCUEILLIR UN PUBLIC EN DIFFICULTÉ



Pour qui ?

Professionnels de l'accueil
et de l'accompagnement

Prérequis:

Aucun



2 jours - 14h



5 à 10 personnes



Intra : 1800 € HT,
hors frais de déplacement

Inter : 250 € HT/ participant



Pour le public, les professionnels de l'accueil sont le premier visage des institutions qui les emploient. Ils doivent régulièrement faire face à des personnes vivant des situations de fragilité, de précarité et de souffrance sociale et peuvent quelquefois se sentir démunis.

Connaître les spécificités de ce public, comprendre les répercussions qu'une situation difficile implique, sont un préalable à un accueil bienveillant permettant l'instauration d'une relation de confiance.

Comprendre les demandes et maîtriser les techniques de communication appropriées leur permettra de répondre plus justement aux personnes et de faire face aux situations de stress, d'incompréhension, voire de violence.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le fonctionnement et les représentations des usagers accueillis, les situations de souffrances sociales.
- Développer les savoir-être et savoir-faire pour accueillir, informer, faire patienter, orienter le public
- Acquérir les postures et techniques de communication adaptées aux situations difficiles et/ou conflictuelles
- Prendre en compte la détresse tout en se préservant et en gardant la bonne distance

Contenu

Jour 1 :

- Positionnements et définition des besoins
- Les publics en difficulté : qui sont-ils ?
- Les situations d'exclusion, les répercussions sur la personne (positionnement, perception de soi et de l'autre ...)
- La psychologie de la demande
- L'accueil : valeurs, sens, posture d'accueillant et d'accueilli
- La gestion du conflit en situation d'accueil

Jour 2 :

- Les techniques de communication non-violente et assertive, les principes de l'écoute active et empathique...
- État des lieux des outils utilisés en accueil
- La connaissance et la gestion de ses émotions
- Les clés pour gérer la pression, retrouver son calme, garder la bonne distance
- Positionnements de fin de formation et retours à chaud

Évaluation et validation

- Certificat de réalisation d'action de formation
- Attestation de connaissances acquises

Supports pédagogiques :

Accès à une boîte à outils complète en fin de formation

Contact

Maud
GAGNANT

06 49 20 92 42 

maudgagnant@orange.fr 

www.maudgagnant-formation.fr 

5B

FAIRE FACE À L'AGRESSIVITÉ ET À LA VIOLENCE

MIEUX COMPRENDRE POUR MIEUX GÉRER



Pour qui ?

Professionnels de l'accueil
et de l'accompagnement

Prérequis:

Aucun



2 jours - 14h



5 à 10 personnes



Intra : 1800 € HT,
hors frais de déplacement

Inter : 250€ HT/ participant

Les professionnels de l'accueil et de l'accompagnement rencontrent un public varié pouvant être confronté à des situations difficiles et des problématiques sociales délicates. Dans ces contextes tendus, le stress peut parfois prendre le dessus, entraînant des réactions d'agressivité et de violence chez les personnes rencontrées.

Comprendre ces mécanismes, repérer ces émotions et attitudes, connaître les techniques de communication adaptées, sont un préalable à la gestion de ces situations et permettent de professionnaliser les réponses à apporter.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les notions d'agressivité/de violence, les mécanismes liés
- Prendre conscience de ses émotions, de son comportement dans une situation d'agressivité ou de violence
- Repérer les facteurs déclenchants d'une situation conflictuelle
- Acquérir les techniques de communication appropriées pour éviter les conflits/gérer en situation.
- Être en capacité de reprendre les situations de conflit avec l'usager, de débriefer avec l'équipe, prendre le temps de se poser et se ressourcer

Contenu

Jour 1 :

- Positionnements initiaux et définition des besoins
- Les grands concepts et notions de base (agressivité, agression, violence, intention agressive...)
- Les déclencheurs, les facteurs et les déterminants d'une situation d'agressivité et de violence
- La question des émotions pour soi et pour l'autre
- Les différents types de réactions et attitudes face au conflit
- La notion d'accueil

Jour 2 :

- Les grands principes de la communication
- Les différentes techniques de communication non violente et assertive, les principes de l'écoute active et empathique...
- Les méthodes de feed-back suite à une situation violente
- Les clés pour gérer la pression et retrouver son calme
- Positionnements de fin de formation et retours à chaud

Évaluation et validation

- Certificat de réalisation d'action de formation
- Attestation de connaissances acquises

Supports pédagogiques :

Accès à une boîte à outils complète en fin de formation

Contact

Maud
GAGNANT

06 49 20 92 42

maudgagnant@orange.fr

www.maudgagnant-formation.fr



6

MARINA GUITTOIS



Marina est formatrice et consultante sur les questions d'inclusion. Elle est formée à la loi d'accessibilité en faveur des ERP et à la marque nationale d'État Tourisme et Handicap.

Bilingue Français/Langue des Signes Française, elle travaille sur des projets éditoriaux jeunesse pour sensibiliser à la culture sourde.

Elle est également spécialisée vers les publics en situation de handicap mental et visuels. Elle propose des modules de formation pour favoriser l'inclusion de tous les publics à besoins particuliers et adopter les bons réflexes comportementaux.

6A

ACCUEILLIR LES PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP



Pour qui ?

Tout professionnel
à l'accueil ou
au contact du public

Prérequis:

Aucun



Adaptation possible
sur 1 journée



2 jours - 14h



5 à 12 personnes



Intra : 2200€ HT,
hors frais de déplacement

Inter : 500€ HT par participant

La loi de février 2005 a pour objectif de lutter contre toute forme de discrimination des publics en situation de handicap. Outre l'aspect législatif, les enjeux sont en réalité bien plus humains.

Comprendre qui sont les publics en situation de handicap et leurs spécificités, permet d'assurer un accueil bienveillant, d'éviter certaines maladresses, et de prendre du recul sur son environnement professionnel.



100 % de satisfaction stagiaires

indices récoltés après enquêtes de satisfaction à chaud

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les typologies de handicap et les conséquences au quotidien
- Acquérir les bons réflexes comportementaux
- Comprendre les bases d'une communication facilitée dans le support d'information
- Identifier les adaptations possibles dans son environnement professionnel
- Comprendre le contexte législatif
- Connaître le tissu associatif et fédérer un réseau

Contenu



Jour 1 et module sur 1 journée

- Zoom express sur le contexte législatif
- Les typologies de handicap et leurs conséquences au quotidien
- Les bons réflexes comportementaux, déstigmatiser
- Reportages

Jour 2 :

- La communication facilitée et la méthode FALC (Facile A Lire et à Comprendre)
- La signalétique adaptée et le choix du pictogramme
- Se mettre en situation et analyser son environnement
- Réflexions collectives et travaux pratiques pour créer une politique accessible dans son environnement professionnel

Évaluation et validation



- Quizz ou travaux de réflexion
- Certificat de réalisation d'action de formation
- Attestation de connaissances acquises

Supports pédagogiques :

Accès à une boîte à outils très complète en fin de formation

Contact :

Marina
GUITTOIS

06 03 42 91 76

marina.guittois@gmail.com

www.marinaguittois-formations-consultations.fr



6B

LA METHODE FALC (FACILE À LIRE ET À COMPRENDRE)

SUPPORTS DE COMMUNICATION ÉCRITS FACILITÉS AU PLUS GRAND NOMBRE



Pour qui ?

Tout professionnel
en charge de réaliser des
outils d'information ou de
communication

Prérequis:

Connaître et manipuler des
logiciels de traitement de
texte ou PAO

Adaptation possible
en distanciel



2 jours - 14h



5 à 10 personnes



Intra : 2200€ HT,
hors frais de déplacement
Inter : 500€ HT par participant

Quand on parle d'accessibilité, on pense souvent aménagement et postures d'accueil. L'accessibilité c'est aussi permettre à chacun de pouvoir comprendre plus facilement un document écrit, un formulaire, un panneau d'information.

Se former au FALC, permet de répondre à de nombreuses situations de handicap invisibles, notamment les publics avec difficultés de lecture ou de compréhension.



100 % de satisfaction stagiaires

indices récoltés après enquêtes de satisfaction à chaud

Objectifs pédagogiques

- Sensibiliser à l'accessibilité de l'information papier et numérique
- Créer et transcrire des supports écrits ou vidéo en utilisant la méthode FALC
- Acquérir les bons réflexes comportementaux pour une communication adaptée

Contenu



Jour 1 :


- Présentation de la méthode et d'outils adaptés pour s'inspirer
- Étude des supports de communication apportés par les stagiaires : analyses et échanges pour cibler les axes d'amélioration
- Analyse de sites web : diagnostics collectifs sur les choix de polices, de contrastes, de vocabulaire



Jour 2 : Ateliers pratiques

- À partir des diagnostics de la veille : réflexions sur les corrections à apporter et les adaptations possibles
- Réalisation d'un document FALC à partir d'un support existant ou création d'un nouveau document
- Projection des travaux et corrections collectives

Évaluation et validation

- 
- Travaux pratiques pour concevoir son document
 - Certificat de réalisation d'action de formation
 - Attestation de connaissances acquises

Supports pédagogiques :

Accès à une boîte à outils complète en fin de formation avec nombreux modèles
+ envoi des réalisations stagiaires

Contact :

Marina
GUITTOIS

06 03 42 91 76

marina.guittois@gmail.com

www.marinaguittois-formations-consultations.fr



6C

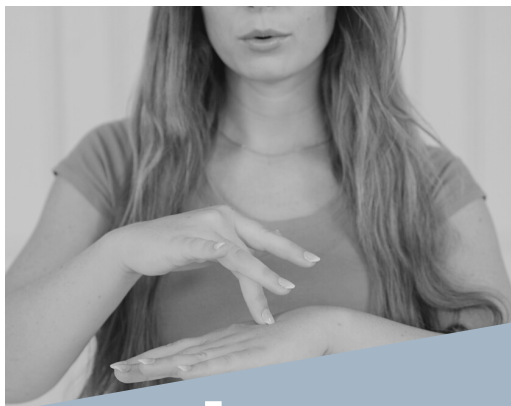
INITIATION À LA LSF (LANGUE DES SIGNES FRANÇAISE) MODULE DE DÉCOUVERTE/PHRASES CLÉS

Pour qui ?

Tout professionnel à l'accueil
ou au contact du public.
Adaptation des signaires au
secteur professionnel
concerné

Prérequis:
Aucun

Adaptation possible
en distanciel
+ durées modifiables
selon besoins



2 jours - 14h



5 à 10 personnes



Intra : 2200€ HT,
hors frais de déplacement

Inter : 500€ HT par participant

Quand on évoque la malentendance ou la surdité, on imagine souvent que la compensation par l'écrit, ou le simple fait d'articuler suffit pour permettre la lecture labiale.

En réalité, communiquer avec une personne sourde va bien au-delà, car parfois le français est très compliqué à comprendre pour ces personnes. Ce n'est pas leur langue naturelle, contrairement à la LSF qui répond à des règles et une logique bien particulières.

Mieux comprendre cette langue, cette culture, c'est mieux s'adapter à ce public et éviter quelques maladresses ou pensées systématiques.



100 % de satisfaction stagiaires

indices récoltés après enquêtes de satisfaction à chaud

Objectifs pédagogiques

- Comprendre la déficience auditive et le monde des sourds
- Acquérir un signaire de base en LSF, adapté au secteur professionnel concerné
- Comprendre la logique iconique
- Acquérir les réflexes comportementaux pour éviter les blocages de communication
- Comprendre une demande d'une personne sourde signante
- Apprendre à construire une phrase simple pour l'orienter ou la renseigner

Contenu

Jour 1 :

- Présentation de la déficience auditive (différents degrés, modes de communication et d'adaptations)
- Visionnage du documentaire "J'avancerai vers toi avec les yeux d'un sourd" + échanges autour de la culture sourde
- Apprentissage de base : la dactylologie, les chiffres, les signes du quotidien adaptés au secteur professionnel concerné
- Exercices pratiques

Jour 2 :

- Poursuite de l'apprentissage : signes particuliers pour l'accueil en fonction du secteur professionnel, verbes de vie courante
- Exercices pratiques

Évaluation et validation

- Exercices pratiques et jeux de rôle
- Certificat de réalisation d'action de formation
- Attestation de connaissances acquises

Supports pédagogiques :

Accès à une boîte à outils complète en fin de formation avec vidéothèque des signes appris + annexe pédagogique

Contact :

Marina
GUITTOIS

06 03 42 91 76

marina.guittois@gmail.com

www.marinaguittois-formations-consultations.fr



6D

ADAPTER SA VISITE MÉDIATIONS DU PATRIMOINE

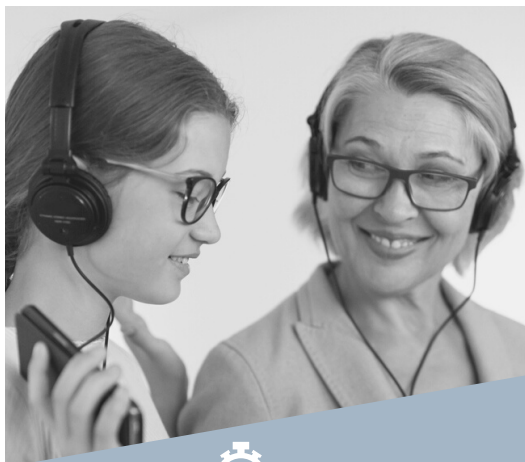


Pour qui ?

Professionnels en charge
d'assurer des visites ou
médiations vers des publics

Prérequis:

Aucun



2 jours - 14h



5 à 10 personnes



Intra : 2200€ HT,
hors frais de déplacement

Inter : 500€ HT par participant

Quand on parle d'accessibilité, on pense souvent aménagements au sein d'un établissement et postures d'accueil. Pour les sites culturels ou patrimoniaux, l'accessibilité va bien au-delà et passe par la possibilité de suivre une visite adaptée ou de comprendre une exposition en adaptant des panneaux ou des supports d'informations.

Ce module permet de balayer les différentes typologies de handicap ou de profils particuliers, afin d'adapter ses pratiques professionnelles : postures, durées de visites ou médiations, outils ou supports de communication.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les attentes des personnes en situation de handicap lors des visites
- Connaître les outils compensatoires
- Développer des réflexes comportementaux face aux différents types de handicaps
- Savoir mener une visite guidée ou une action de médiation adaptée
- Acquérir les techniques pour accompagner une personne en situation de handicap dans ses déplacements

Contenu

Jour 1 :

- Présentation des handicaps et des problématiques engendrées
- Présentation d'outils adaptés : livrets de visites, dessins agrandis, outils reliefs, circuits historiques en braille, textes de visites ou commentaires adaptés, signalétique et pictogrammes...
- Présentation d'outils FALC (Facile À Lire et à Comprendre)
- Reportages et réflexions collectives

Jour 2 :

- Initiation au discours audio décrit (œuvres/ bâtiments/environnement)
- Mises en situations professionnelles sur site avec outils adaptés
- Mises en situations de handicap
- Travaux pratiques individuels ou collectifs
- Échanges autour des réflexions ou mises en situation vécues

Évaluation et validation

- Travaux pratiques et mises en situation professionnelles
- Certificat de réalisation d'action de formation
- Attestation de connaissances acquises

Supports pédagogiques :

Accès à une boîte à outils très complète en fin de formation.

Contact :

Marina
GUITTOIS

06 03 42 91 76

marina.guittois@gmail.com

www.marinaguittois-formations-consultations.fr



7

SAMUEL GRONDIN



Samuel s'implique depuis plus de 15 ans dans l'accompagnement des personnes en situation de handicap.

Il est convaincu qu'avec l'utilisation des bonnes clés de communication, la majorité des relations entre les individus seront constructives.

Soucieux de chaque altérité, il met un point d'honneur à l'écoute intelligente et l'observation sans jugement. Son objectif est de permettre de mieux comprendre les mécanismes pour évoluer sereinement dans les différents échanges et se prémunir face aux situations conflictuelles.

7A

GESTION DES SITUATIONS CONFLICTUELLES

ET POSTURES FACILITANTES VIS-À-VIS D'UN PUBLIC EN SITUATION DE HANDICAP



Pour qui ?

**Bénévoles et salariés
d'associations**

Prérequis :

Lire le support pédagogique
fourni par le formateur en amont.

*"Présentation des bons gestes
pour l'accueil des publics
en situation de handicap"*



1 jour - 7h



**8 à 12 personnes
(8 maxi en intra)**



Intra : 850 € HT,
hors frais de déplacement

Inter : 180€ HT par participant

L'accessibilité des personnes en situation de handicap est primordiale dans tous les événements sportifs, culturels, festifs, mais elle doit être réfléchie pour assurer la sécurité et le bien être de l'ensemble des personnes. Mieux comprendre ce que peut engendrer le handicap dans les différents types de communication et de relations, peut permettre d'améliorer les interactions entre les individus, d'éviter de générer le stress et de mieux gérer les situations qui peuvent être conflictuelles.

Objectifs pédagogiques




- Identifier les différentes formes de handicap
- Acquérir les bons réflexes comportementaux
- Acquérir les techniques pour accompagner chaque public
- Identifier les outils adaptés dans le cadre d'un événement
- Acquérir une méthodologie pour prévenir les passages à l'acte
- Sécuriser ses interventions

Contenu

Échanges sur l'expérience de chaque participant et définition des besoins

Présentation du handicap :

- Les différents types
 - Les difficultés dans le quotidien
 - Présentation du conflit et de sa gestion
 - Les caractéristiques
 - Les étapes
 - L'analyse des comportements agressifs
 - La méthodologie de gestion des conflits et les comportements facilitateurs
 - Initiation « bien être »
 - Méthodologie pour améliorer son hygiène de vie au quotidien
- 

Évaluation et validation



- Entraînements et mises en situation
- Échanges/corrections
- Certificat de réalisation d'action de formation
- Attestation de connaissances acquises

Supports pédagogiques :

Accès à une boîte à outils comprenant l'annexe pédagogique complète avec tous les apports magistraux + les fichiers ressources présentés en formation

Contact

Samuel
GRONDIN

07 49 17 20 93

evasi.run@gmail.com

www.evasi-run.com



8

MARIE LANCELIN



Marie intervient en formation et accompagnement auprès des entrepreneurs-salariés, en particulier sur les questions juridiques et de coopération, mais également sur les questions financières et économiques.

Créatrice des Flashcoop® « *Vis ma vie d'entrepreneure* », dispositif de formation à destination des publics en insertion professionnelle, en situation de handicap, jeunes décrocheurs et habitants des quartiers politiques de la ville, elle anime la formation "Réaliser sa Flashcoop".

RÉALISER ET ANIMER SA FLASHCOOP



Pour qui ?

Chargés d'accompagnement en CAE, conseillers en insertion professionnelle, et professionnels du secteur de l'IAE et du médico-social



Prérequis:
Aucun



1 visio de 3h
+ 2 jours - 14H



7 à 14 personnes

8 projets de flashcoop différents



1000 € HT
par participant

La Flashcoop est une coopérative éphémère courte développée spécifiquement pour des personnes vulnérables. Elle est complémentaire aux dispositifs d'inclusion professionnelle existants.

Pendant 7 jours, la Flashcoop rassemble un collectif de personnes qui ne se connaissent pas, autour d'un projet de création d'une entreprise coopérative. Elle permet d'initier une dynamique professionnelle : entrées immédiates en formation, prises de rendez-vous d'accompagnement, remobilisation sur la recherche d'emploi ou de stages... Que les personnes aient une activité, un métier ou une filière en tête, l'expérience Flashcoop leur a permis de faire progresser leur projet professionnel.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les besoins en matière de gestion de projet pour mettre en place une Flashcoop (partenariats, budget, ressources humaines, logistique)
- Acquérir la posture de l'animateur de la Flashcoop
- Connaître le déroulé et les différentes étapes de la Flashcoop
- Comprendre les grands principes de l'évaluation de la Flashcoop
- Prendre en main le kit d'outils de la Flashcoop

Le contenu

Visio : Je prépare mon projet

- Le public visé
- Le portage en Coopérative d'activité et d'emploi
- La gestion de projet

Jour 1 : Ingénierie de projet et animation

- Introduction
- Le point sur vos projets
- La posture des animateurs et intervenants
- Le déroulé : la cible des objectifs
- Le déroulé : Jour 1 – je crée mon entreprise
- Le déroulé : Jour 2 – mon produit, les prix, le plan de financement

Jour 2 : Animation et évaluation

- Le déroulé : Jour 3 – la communication, le pitch, la banque
- Le déroulé : Jours 4 et 5 – la production et la commercialisation
- Le déroulé : Jour 6 : la comptabilisation et la rémunération
- Le déroulé : les évaluations
- Utilisation de la boîte à outils
- Les prochaines étapes du parcours d'accompagnement

Évaluation et validation

- Attestation des connaissances acquises
- Certificat de réalisation d'action de formation

Supports pédagogiques

- Outils de communication types
- Outils de gestion des participants
- Outils d'animation types
- Outils d'évaluation
- Rétroplanning et checklist
- 1 heure de tutorat dans les 6 mois suivant la formation

Contact

Marie Lancelin

06.49.70.87.76

marie.lancelin@coodem.coop

coodem.coop

9

OUASSEM NKHILI



Passionné par l'art de l'écoute et la gouvernance partagée, Ouassem s'est formé à la Maïeusthésie avec Thierry Tournebise, et à la coopération avec l'Université du Nous et Outils-Réseaux notamment.

Il s'est spécialisé dans la transmission des outils et postures autour de la question-boussole : «Comment être libres ensemble ? ».

Aujourd'hui, Ouassem forme et accompagne les équipes et les personnes qui souhaitent cultiver conjointement l'authenticité, l'entraide, la créativité et l'efficience.

9A

CONCEPTION ET FACILITATION DE PROJETS COLLECTIFS

OUTILS ET POSTURES



Pour qui ?

Membres actifs de projets collectifs, animateurs de réseaux, coordonnateurs de projet, musiciens-intervenants, artistes-enseignants, facilitateurs, enseignants, accompagnants, coaches...

Prérequis:

Aucun



 28 h
3,5 jours

 8 à 12 pers.

Intra : 3500 € HT,
hors frais de déplacement

Inter : 950 € HT/ participant



Trois jours et demi d'immersion dans l'expérience sensible de la gouvernance partagée et de la communication authentique, pour oser votre "Je" en explorant le "Nous", acquérir des outils concrets au service de vos élans personnels et de vos projets collectifs !

Objectifs pédagogiques

- Le cadre de confiance, pourquoi, comment ?
- Les différents moments de vie d'un projet et d'un collectif et les modes de réunion associés
- Les outils de répartition des rôles et responsabilités
- Les processus décisionnels qui facilitent une prise de décision intégrative et efficace
- Le pilotage agile et dynamique : passer de "prévoir et contrôler" à "ressentir et ajuster"

Contenu



Jour 1 (1ère soirée)

- Se rencontrer en authenticité
- Définir ma quête dans ce stage
- Créer la membrane du groupe

Jour 2

- Introduction à la Gouvernance Partagée
- Expérimenter un processus décisionnel clé en Gouvernance partagée
- Les différents moments de vie d'un projet et d'un collectif et les modes de réunion associés


Jour 3

- La distinction Rôle - Personne
- Dessiner ensemble une gouvernance adaptée à la mission du groupe et aux élans en présence
- S'autonomiser et cultiver le pilotage agile, passer de "prévoir et contrôler" à "ressentir et ajuster"
- Vivre un processus d'intelligence collective au service d'une problématique individuelle


Jour 4

- Restitution du livrable
- Le dérôlage
- Mettre en valeur les apprentissages
- Perspectives concrètes dans la vie professionnelle de chacun

Évaluation et validation

- Co-évaluation avec la méthode des 6 chapeaux
 - Mise en œuvre des processus entre stagiaires
 - Certificat de réalisation d'action de formation
 - Attestation de connaissances acquises
- 

Supports pédagogiques

- Fiches-outils avec les processus de base de la gouvernance partagée
 - Fiche-outil pour réaliser en équipe un atelier de co-développement
 - Guide de la facilitation au quotidien. Outils & Posture
- 

Contact

Ouassem
NKHILI

06 98 25 13 53

ouassem@posteo.net

<http://ouassemnkhilli.blogspot.com>



HABITER LE CONFLIT

FORMATION DE PREMIERS SECOURS EN SANTÉ RELATIONNELLE



Pour qui ?
Tout public

Prérequis:
Aucun



 18 h
2,5 jours

 4 à 12 pers.

 **Intra** : 2500 € HT,
hors frais de déplacement
Inter : 850 € HT/ participant

Le conflit n'a pas bonne réputation. "Je n'aime pas les conflits", "j'ai peur des conflits"...voilà ce que nous entendons souvent autour de nous.

Et pourtant... comme l'affirme Dominic Barter, le conflit ne devient dangereux que lorsque l'on s'en éloigne. Ce stage propose de changer notre regard sur le conflit et d'y voir l'opportunité d'une rencontre authentique avec l'autre et avec soi-même.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les clés pour un espace de communication qui favorise l'écoute mutuelle
- Acquérir des repères concrets pour développer ancrage et discernement
- S'entraîner à expliciter ses attentes et à formuler des demandes claires
- Se familiariser avec des pratiques simples d'auto-régulation

Contenu

Jour 1

- Les fondamentaux de la Communication Non-Violente
- Les 5R : Ralentir, Respirer, Ressentir, Reformuler, Répondre
- Le continuum de la conscience
- Exercices pratiques

Jour 2

- Les 6 niveaux de validation (Maïeusthésie)
- Les différents niveaux d'écoute (Théorie U)
- La grammaire des émotions
- La notion de "besoin"
- La formulation d'une demande
- Exercices pratiques

Jour 3

- Le kit de reconnexion à soi
- Exercices pratiques

Évaluation et validation

- Pédagogie sensible et mises en situation
- Attestation de connaissances acquises
- Certificat de réalisation d'action de formation

Supports pédagogiques

- 1 annexe pédagogique complète de ce qui a été fait en formation,
- Tous les fichiers ressources présentés en formation

Contact

Ouassem
NKHILI

06 98 25 13 53

ouassem@posteo.net

<http://ouassemnkhili.blogspot.com>

10

MARIE-CÉCILE PIEL-DIBOUES



Marie-Cécile anime
des ateliers d'écriture,
et accompagne à la rédaction.

Elle propose également des formations
à l'animation d'ateliers d'écriture créative.

Elle apporte son expérience de l'écriture créative, de l'animation d'ateliers, et sa connaissance des publics fragilisés, aux professionnels et bénévoles qui souhaitent découvrir et pratiquer l'écriture créative et en comprendre les enjeux, mais également de se préparer à l'animation en s'adaptant à leur public.

10A

DÉCOUVRIR LES ATELIERS D'ÉCRITURE



Pour qui ?

Animateurs bénévoles
ou salariés de structures
privées, publiques ou
associatives

Préquis:

Avoir déjà animé un atelier,
même dans une autre discipline



2 jours - 14h



4 à 8 personnes



Intra : 1 600€ HT
hors frais de déplacement


Inter : 360 € HT / participant



Ce module s'inscrit dans un parcours de formation destiné aux futurs animateurs d'ateliers d'écriture.

Cette première étape permet de découvrir et de comprendre les fondamentaux de l'écriture créative, tout en se mettant en situation d'écriture.

Objectifs pédagogiques


- Comprendre les enjeux de l'atelier d'écriture
 - Instaurer un cadre favorable à l'écriture
 - S'entraîner à l'écriture créative
 - Identifier contenu et étapes
 - S'adapter à son public
- 

Contenu

Jour 1 : Découverte de l'atelier d'écriture

- Les ateliers d'écriture : présentation
- Le cadre et les règles de l'atelier
- Mise en situation d'écriture créative
- Retour sur expérience et clefs de compréhension

Jour 2 : Contenu et public

- Le contenu des ateliers d'écriture
 - L'analyse du public et adaptation
 - Mise en situation d'écriture créative
 - Bilan
- 

Évaluation et validation

- Exercices pratiques : entraînements à l'écriture créative, études de cas
- Évaluations des connaissances : quizz collectifs
- Auto-évaluation : journal d'écriture
- Attestation de connaissances acquises
- Certificat de réalisation d'action de formation

Supports pédagogiques

- 1 annexe pédagogique avec les apports théoriques
- 1 guide d'outils pratiques/exemples de contenus d'atelier

Contact

Marie-Cécile
PIEL-DIBOUES

07 86 44 42 89 
mcedib@gmail.com 



ANIMER UN ATELIER D'ÉCRITURE



Pour qui ?

Animateurs bénévoles
ou salariés de structures
privées, publiques ou
associatives

Prérequis:

Avoir déjà animé un atelier,
même dans une autre discipline



2 jours - 14h



4 à 8 personnes



Intra : 1 600€ HT
hors frais de déplacement

Inter : 360 € HT / participant

Ce module complète celui de découverte des ateliers d'écriture (module 10A).

Il propose un outil pour aborder l'écriture comme levier de lien social et d'accès à la culture. Les futurs animateurs d'ateliers d'écriture se préparent aux situations pratiques.

Objectifs pédagogiques

- Repérer les conditions préalables à une animation réussie
- Déterminer sa méthode d'animation
- Prévenir les situations de blocage
- S'entraîner à la préparation d'un atelier
- S'entraîner à l'animation d'un atelier
- Analyser et faire évoluer sa pratique



Contenu

Jour 1 : Préparation de l'animation

- Échanges sur l'expérience des participants et définition des besoins
- Les outils de l'animateur
- Les pannes d'écriture et les barrières psychologiques
- Mises en situation : exercices pratiques
- Bilan de la journée

Jour 2 : Entraînement à l'animation

- Exercices pratiques de co-animation
- Analyse des pratiques et conclusions
- Bilan de formation



Évaluation et validation

- Exercices pratiques : entraînements, études de cas, co-animation, observations et analyses
- Évaluation des connaissances : quizz collectifs
- Auto-évaluation : journal d'écriture
- Attestation de connaissances acquises
- Certificat de réalisation d'action de formation

Supports pédagogiques

- 1 annexe pédagogique avec les apports théoriques
- 1 guide d'outils pratiques de l'animateur



Contact

Marie-Cécile
PIEL-DIBOUES

07 86 44 42 89 

mcedib@gmail.com 

11

JÉRÔME REZÉ



Professionnel de l'enseignement depuis plus de 15 ans, Jérôme a développé une pédagogie bienveillante centrée sur les stagiaires, acteurs de leurs apprentissages, et adaptée à leurs besoins.

Il a aussi été porteur de projet dans ses fonctions de directeur. Son expérience en zone d'éducation prioritaire lui a permis de côtoyer divers publics allophones et de développer des réponses pédagogiques adaptées. Enfin, il a accueilli des enseignants en début de carrière afin de les former aux différentes méthodes d'apprentissage et à l'analyse de pratique.

FLE

FRANÇAIS LANGUE ÉTRANGÈRE



2 jours - 14h



5 à 10 personnes



Intra : 2200 € HT
hors frais de déplacement

Inter : 500 € HT / participant

Pour qui ?

Toute personne souhaitant enseigner le français à des publics allophones ou en grande difficulté d'apprentissage.



Prérequis:

Bonne maîtrise du français à l'oral comme à l'écrit.



Ce module trouve son origine dans un double constat : le niveau de français ne cesse de chuter alors que la langue est un facteur essentiel de communication et d'intégration.

Cette formation propose des solutions concrètes à travers une approche pédagogique qui présente la langue française comme un outil d'action sur son environnement et non comme un ensemble de règles grammaticales à maîtriser.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux du FLE, Français Langue Étrangère : spécificités de la langue française et des publics visés.
- Découvrir le CECR Cadre Européen Commun de Référence : comprendre l'approche actionnelle et les niveaux de maîtrise du français.
- S'initier à la construction d'une séance type d'enseignement du FLE

Contenu

Jour 1 :



- Les difficultés du français : nécessité de l'enseigner comme un moyen de communication
- Connaître les spécificités et les différences des personnes allophones
- Mise en situation : créer une séance d'apprentissage pour des étrangers. Quelles difficultés ? Quels obstacles ?

Jour 2 :

- Présentation du CECR : Cadre Européen Commun de Références pour l'enseignement des langues étrangères
- Connaître les niveaux de maîtrise de la langue visés
- Comprendre la pédagogie actionnelle
- Analyse de documents pédagogiques
- Mise en situation ; construire une séance type en suivant les recommandations du CECR



Évaluation et validation

- Évaluation diagnostique et normative
- Évaluation formative
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation de connaissances acquises
- Certificat de réalisation d'action de formation

Supports pédagogiques

Accès à une boîte à outils comprenant la synthèse des apports théoriques, des outils méthodologiques et pédagogiques, un lexique + le CECR



Contact
Jérôme REZÉ

06 64 10 32 15 
rezej@hotmail.com 

NOS CONDITIONS PARTICULIÈRES DE VENTE

COODEM est une Coopérative d'Activités et d'Emploi (C.A.E.), dont la mission principale est d'accompagner tout individu souhaitant développer une activité professionnelle autonome.

A ce titre, elle accompagne des entrepreneurs exerçant une activité de formation.

Pour encadrer cette activité, COODEM dispose :

- d'un numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation obtenu auprès de la préfecture de région des Pays de Loire sous le n° 52 53 00512 53
- d'une certification Qualiopi obtenue le 7 avril 2021 au titre des actions de formation

Les présentes conditions ont pour objet de préciser l'organisation des relations contractuelles entre COODEM et le client. Elles s'appliquent à toutes les formations dispensées, à l'exception de celles bénéficiant d'une contractualisation spécifique, et prévalent sur tout autre document.

Toute commande de formation implique son acceptation sans réserve par le client

1 - Termes désignés dans nos conditions de vente et conventions de formations :

COODEM : Nom commercial de la coopérative d'activité et d'emploi dont dépend l'organisme de formation Coodémarrage 53

Client : Co-contractant de COODEM

OPCO : Opérateur de compétences

Intervenant pédagogique : Formateur ou formatrice de COODEM, en charge d'élaborer, organiser et animer le module de formation

Stagiaire : Participant ou participante à la formation commandée

2 - Notre offre :

Nos formateurs et formatrices élaborent et dispensent des modules inter et intra-entreprises, qui sont en général de « courte durée », ne débouchant pas sur un diplôme ou un titre professionnel, mais dont l'objectif est d'apporter ou développer des compétences utiles à l'exercice de leur métier.

Nos formations en présentiel :

Formations «inter-entreprise» : Formations animées dans des locaux mis à disposition par COODEM pour des stagiaires de différentes structures.

Formations «intra-entreprise» : Formations personnalisées pour le compte d'un seul client, souhaitant former ses salariés. Elles sont animées dans des locaux mis à disposition par le client, ou par COODEM, selon modalités organisationnelles vues en amont de la convention de formation.

Nos formations en distanciel :

Notre organisme de formation ne propose pas encore de formations dites «asynchrones» permettant aux stagiaires de se former en autonomie à partir de ressources pédagogiques mises à disposition sur un espace dédié en ligne.

Nos formateurs et formatrices privilégient des modules permettant un contact entre stagiaires et intervenants pédagogiques. Ils ou elles adaptent leurs pratiques pédagogiques, en proposant des formations sous forme de classe virtuelle dites «synchrones».

Ces formations peuvent être organisées en inter ou intra-entreprise.

Les stagiaires doivent disposer d'un espace de travail avec PC, caméra, connexion internet.

Les modalités techniques et organisationnelles sont rappelées dans nos fiches techniques de modules/programmes envoyées lors de la proposition commerciale, après entretien avec le client.

3 - Modalités d'inscription et délais d'accès

3.1 : Commande d'une formation en intra :

L'organisation d'une formation en intra suppose que le client en a eu connaissance, via notre catalogue de formations visible sur le site internet www.COODEM.coop ou que le client a sollicité l'un de nos intervenants pédagogiques.

Toute organisation de formation en intra nécessite un entretien préalable entre le commanditaire/client et l'intervenant pédagogique afin de cibler les besoins et définir les modalités organisationnelles.

Une proposition de module personnalisé, ainsi qu'un projet de convention de formation en référence aux articles L6353-1 et L6353-2 du code du travail sont ensuite adressés au client, en sus d'un devis valable un mois, à compter de sa date d'émission.

La commande devient définitive après renvoi, au plus tôt :

- du devis daté, signé, tamponné et revêtu de la mention « bon pour accord »,
- de la convention de formation définitive dûment renseignée, datée, tamponnée et signée, qui sera ensuite co-signée par l'organisme de formation.

Le client s'engage à fournir la liste des participants, entre 15 et 21 jours ouvrables avant le début de la formation, afin que l'intervenant pédagogique puisse établir tous les documents formels répondant au cadre légal de la formation professionnelle et de la certification QUALIOP1.

Le client recevra ensuite un dossier complet comprenant :

- Les convocations comprenant les informations pratiques et sanitaires
- Le règlement intérieur que chaque stagiaire s'engage à lire et signer
- Une fiche de liaison individuelle que chaque stagiaire s'engage à remplir et renvoyer à l'intervenant pédagogique, afin de cibler les besoins particuliers et positionner le niveau de connaissances initial

Le client a la possibilité de fournir toute information d'ajout, annulation, ou modification, à son intervenant pédagogique, jusqu'à 8 jours ouvrables avant le début de formation.

3.2 : Inscription à une formation en inter

Chaque action de formation en inter nécessite un nombre minimum et maximum de participants. Les inscriptions pour une session cessent d'être retenues lorsque le nombre maximum de participants est atteint.

A l'inverse, si le nombre de participants est insuffisant, COODEM se réserve la possibilité d'annuler ou reporter une session de formation, au plus tard une semaine avant la date prévue.

La proposition commerciale comprend les mêmes pièces que pour les formations en intra. Chaque participant ou structure commanditaire reçoit donc :

- La fiche module/programme
- Le projet de convention à vérifier et compléter au besoin
- Le devis, valable 2 mois après émission de l'offre

La commande devient définitive après renvoi, au plus tôt :

- du devis daté, signé, tamponné et revêtu de la mention « bon pour accord »,
- de la convention de formation définitive dûment renseignée, datée, tamponnée et signée, qui sera ensuite co-signée par l'organisme de formation

3.3 : Pré-requis

Pour les formations nécessitant des prérequis, il appartient au client de s'assurer que les futurs stagiaires ont un niveau suffisant pour suivre la formation.

COODEM est tenu à une obligation de moyens et non de résultat vis-à-vis de ses clients ou de ses stagiaires.

3.4 : Remplacement d'un participant

COODEM offre au client la possibilité de remplacer un participant sans facturation supplémentaire, en adressant une demande de remplacement par mail, jusqu'à 8 jours ouvrables avant le début du module de formation.

4 - Conditions financières et moyens de paiement

4.1 : Tarification

Tous nos prix sont indiqués en euros et hors taxes, ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur.

Toute formation commencée est due en entier.

Sous réserve de modification ou d'accord contractuel particulier, les tarifs de nos formations sont ceux indiqués dans notre catalogue de formations et sur le devis adressé au commanditaire.

Ils se présentent comme suit :

- Formations en inter : un tarif par participant, hors frais de déplacement, d'hébergement et de restauration des stagiaires et de l'intervenant pédagogique
- Formations en intra : un tarif forfaitaire pour le groupe, hors frais de déplacement, d'hébergement et de restauration des stagiaires

Pour les formations en intra, les frais de déplacement du formateur/formatrice sont à la charge du client et sont négociés lors de l'entretien préalable au devis.

Nos tarifs incluent tous les moyens pédagogiques mis en œuvre pour le bon déroulement de la formation :

- Une salle équipée selon modalités négociées avec le commanditaire et notifiées dans nos propositions commerciales, ou mise à disposition par COODEM
- Des apports magistraux et travaux pratiques mis en œuvre par nos formateurs et formatrices pour faciliter l'atteinte des objectifs pédagogiques attendus
- Des supports pédagogiques : livrets pédagogiques ou accès à une boîte à outils post-formation

4.2 : Modalités de paiement

Le règlement de la formation est à effectuer à l'issue de la formation, à réception de facture, aux conditions de la convention de formation, par chèque à l'ordre de COODEM ou par virement, aux coordonnées bancaires figurant sur la facture.

Dans tous les cas, la référence de la facture afférente doit apparaître au dos du chèque ou dans l'ordre de virement.

En cas de parcours long, des facturations intermédiaires peuvent être engagées. Les dates de paiement convenues contractuellement ne peuvent être remises en cause unilatéralement par le client sous quelque prétexte que ce soit, y compris en cas de litige.

Les pénalités de retard seront appliquées, sans qu'un rappel soit nécessaire. Elles sont exigibles le jour suivant la date de règlement prévue. Le taux de pénalité est égal à trois fois le taux d'intérêt légal, ainsi qu'au versement de l'indemnité forfaitaire de 40 euros fixée par décret, pour frais de recouvrement au profit du créancier.

4.3 : Financement de la formation par OPCO ou organisme paritaire

Il appartient au client :

- De vérifier l'imputabilité de sa formation auprès de son organisme de financement,
- De faire la demande de prise en charge avant le début de sa formation,
- De l'indiquer explicitement sur la convention de formation professionnelle

La facture sera ensuite établie et transmise par COODEM, à l'OPCO ou organisme indiqué par le client. Si l'OPCO ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au client.

Si COODEM n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO au 1er jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation.

En cas de non-paiement par l'OPCO, pour quelque motif que ce soit, le client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

5 - Conditions d'annulation

5.1 : Annulation par le client

Aucun délai de rétractation n'est possible, hormis les particuliers finançant leur participation à une formation en inter, qui disposent d'un délai de rétractation de 15 jours ouvrables.

Toute annulation doit être adressée par écrit au responsable de formation COODEM ou à l'intervenant pédagogique en charge de l'organisation de la formation.

À l'expiration de ce délai, le paiement d'une somme correspondant à 30% du prix initialement validé par le client sera exigé.

Pour les annulations de formations contractualisées par conventions de formations, la signature du devis et de la convention, engage le client à la pleine exécution de la commande, ou à sa participation.

En cas d'annulation de commande, le client reste redevable d'une indemnité forfaitaire de :

- 30% du prix pour une annulation jusqu'à 15 jours ouvrables avant le début de la formation
- 50% du prix pour une annulation entre 10 et 15 jours ouvrables avant le début de la formation
- 100% du prix pour une annulation à moins de 10 jours ouvrables du début de la formation

5.2 : Annulation par l'organisme de formation

COODEM se réserve le droit d'annuler ou reporter une action de formation :

- Si le nombre de participants prévus est insuffisant,
- En cas de force majeure*, tel que précisé à l'article 1218 du code civil

Les cas de force majeure sont les suivants : décisions ou actes des autorités publiques, troubles sociaux, grèves générales ou autres, émeutes, inondations, incendies, et de façon générale, tout fait indépendant de la volonté de l'organisme de formation ou du client.

A cela s'ajoutent les interdictions et fermetures administratives liées à une pandémie. L'organisme met en place un Plan de Continuité d'Activités pour prévoir les reports et reprises, ou conditions d'exécution spécifiques de la prestation dans ce cadre pandémique.

- En cas d'absence de l'intervenant pédagogique, COODEM s'engage à faire tout son possible pour trouver un remplaçant aux compétences techniques et qualifications équivalentes, afin d'assurer, dans la mesure du possible la continuité de l'action de formation, dans les conditions initialement prévues.

6 - Modalités organisationnelles

6.1 : Déroulement

Les formations ont lieu aux dates et conditions indiquées sur la fiche technique de module envoyée avec le devis, lors de la proposition commerciale. Sauf indication contraire et négociation particulière avec le client, la durée d'une journée de formation est de 7 heures, avec une pause de 15 minutes par demi-journée, et une pause méridienne minimale de 1h.

Le lieu de formation, avec adresse précise, et les horaires sont rappelés dans une convocation adressée à chaque participant 10 à 15 jours ouvrables avant le début de la formation.

6.2 : Nature de l'action de formation

Les actions de formation assurées par COODEM entrent dans le champ des articles L.6313-1 et suivants du Code du travail.

Les contenus de programmes, tels qu'ils figurent sur les fiches techniques de modules, sont fournis à titre indicatif. L'intervenant pédagogique se réserve le droit de les modifier en fonction de l'actualité, du niveau des participants ou de la dynamique de groupe.

6.3 : Sanction de la formation

Conformément à l'article L.6353-1 alinéa 2 du code du travail, COODEM remettra à l'issue de la formation, une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée, ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Un certificat de réalisation d'action de formation, complète cette attestation.

6.4 : Accessibilité – adaptation au handicap

Nos intervenants pédagogiques s'engagent à mettre en œuvre toutes les adaptations pédagogiques, matérielles et organisationnelles, nécessaires à la prise en compte des spécificités et situations de handicap des apprenants.

Si la formation se déroule dans les locaux d'un commanditaire, ce dernier s'engage à prévoir les conditions d'accueil et d'accès aux personnes à mobilité réduite, et plus largement, à organiser la formation dans des locaux répondant aux normes d'accessibilité de la loi de février 2005.

Afin de s'adapter à chaque situation, une partie de nos intervenants pédagogiques est formée à la prise en compte des publics en situation de handicap, incluant l'adaptation possible des supports pédagogiques remis aux stagiaires.

Dans l'hypothèse où la participation d'un stagiaire nécessiterait une adaptation plus spécifique, comme un interprétariat, il appartient au commanditaire ou client, d'en faire part à son intervenant pédagogique ou au référent handicap de l'organisme de formation.

6.5 : Assurance

Le client s'oblige à souscrire et maintenir en prévision et pendant la durée de la formation, une assurance responsabilité civile couvrant les dommages corporels, matériels et immatériels, directs et indirects, susceptibles d'être causés par ses agissements ou ses préposés, pendant l'action de formation.

De son côté, l'organisme de formation est couvert par une assurance responsabilité civile pour les dommages causés par ses formateurs. Dans le cas de formations organisées dans des locaux fournis ou loués par le client, celui-ci s'assure qu'ils soient couverts par une assurance responsabilité civile couvrant les dommages corporels, matériels, immatériels, directs et indirects, susceptibles d'être causés par ses agissements ou ceux de ses préposés.

6.5 : Assiduité, absence

Tel que stipulé dans le règlement intérieur adressé à chaque participant en amont de la formation, la participation à la totalité de l'action de formation prévue est obligatoire. L'assiduité totale à la formation est exigée pour atteindre les objectifs pédagogiques fixés.

Une fiche d'émargements co-signée de tous les participants et de l'intervenant pédagogique, permet d'attester de la présence de chacun. L'intervenant pédagogique se réserve le droit de ne pas valider la totalité des acquis, en cas d'absence, même partielle.

L'intervenant pédagogique peut éventuellement proposer un rattrapage des séquences ou modules concernés, au participant, n'ayant pas pu assurer sa présence.

7 - Refus de commande

Dans le cas où un client passerait une commande à COODEM sans avoir procédé au paiement de la (des) commande(s) précédente(s), COODEM pourra refuser d'honorer la commande et de délivrer les formations concernées, sans que le Client puisse prétendre à un quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

8 - Informatique et libertés

Le Client est informé que les informations à caractère personnel qui sont communiquées à COODEM en application et dans l'exécution des commandes et/ou ventes pourront être communiquées aux partenaires contractuels de COODEM pour les besoins desdites commandes.

Conformément au règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux données personnelles le concernant. Ce droit est exerçable en faisant une demande par e-mail ou par courrier adressé à COODEM.

9 - Propriété intellectuelle

L'ensemble des contenus et supports pédagogiques, quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, outils, oral...), utilisés par COODEM et ses intervenants pédagogiques pour assurer la formation ou remis aux stagiaires, constituent des œuvres originales et sont protégés par la propriété intellectuelle et le copyright.

À ce titre, le client et le stagiaire s'interdisent d'utiliser, transmettre, reproduire, exploiter ou transformer tout ou partie de ces documents, en dehors de l'usage prévu par les objectifs de la formation, sans un accord de l'organisme de formation.

10 - Confidentialité

L'organisme de formation s'engage à ne pas communiquer à des tiers autres que les partenaires avec lesquels sont organisées les formations et aux OPCO, les informations transmises par le client, y compris les informations concernant les stagiaires.

Cependant, le Client accepte d'être cité par COODEM comme client de ses formations.

À cet effet, il l'autorise à mentionner son nom, ainsi qu'une description objective de la nature des prestations dans ses listes de références et propositions à l'attention.

11 - Renseignement, réclamation

Toute précision relative aux présentes conditions particulières de vente, demande d'information et/ou réclamation, doit être faite par courrier ou email aux coordonnées de l'organisme de formation, qui s'efforcera de répondre à toute question dans les meilleurs délais.

12 - Loi applicable

Les Conditions Particulières et tous les rapports entre COODEM et ses clients relèvent de la loi française.

13 - Litiges

Si une contestation ou un différend n'ont pu être réglés à l'amiable, les Tribunaux de Laval seront seuls compétents pour juger le litige.



Zone Technopolis – Bât. C
Rue Louis de Broglie
53810 Changé

coodem.coop



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

**La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie :**

ACTIONS DE FORMATION

O.F : Coodémarrage 53, enregistré sous le n°52 53 00512 53 auprès du préfet de la Région Pays de Loire
Certifié Qualiopi depuis le 7 avril 2021 au titre des actions de formations
Zone Technopolis – Bât. C – Rue Louis de Broglie – 53810 Changé – Tél : 02 43 56 69 25
SAS sous statut SCOP à capital variable – RCS Laval : 450 982 830 – N° TVA FR 68 450 982 830
SIRET : 450 982 830 00025 – NAF8299Z