CATALOGUE DE FORMATION

SOMMAIRE

1. Formations RSE

Initier/animer ma démarche RSE 3

2. Formations thématiques

Fresque du Climat 6

Leadership au féminin 8

Leadership au féminin 2 10

Favoriser l'implication dans un projet collectif 12

Intégrer l'intelligence collective dans mon management 14

Premiers secours en santé mentale 16

Vendre Vignerons Engagés vite et bien 18

3. Conditions Générales de Vente

4. Inscription

FORMATIONS RSE

INITIER/ANIMER MA DÉMARCHE RSE

COMPÉTENCES VISÉES

1. Participer à la démarche RSE de ma cave.
2. Devenir ambassadeur.ice de la démarche en interne et en externe

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Citer et expliquer les principes de la RSE et leurs enjeux dans la filière vin
- Identifier les spécificités du label Vignerons Engagés, de la norme ISO26000
- Identifier les applications concrètes de la RSE dans la filière
- Présenter les principales actions RSE de ma cave

CONTENU

- Contexte, historique et données de marché
- Comprendre la RSE et les enjeux RSE de la filière
- Exemples d'action de la vigne au verre et exercice de réflexion sur les actions RSE de ma cave/mon domaine (atelier en groupe)
- Devenir ambassadeur de la démarche à mon échelle
- Comment aller plus loin ?
    - Définition des actions à mettre en place pour chacun des piliers Environnementaux, Sociaux et Economique
    - Définition d'indicateurs de performance pour mesurer l'efficacité de vos actions

INITIER/ANIMER MA DÉMARCHE RSE

PRÉREQUIS

Faire partie d'une cave ayant une démarche RSE

PUBLIC

Tous salariés ou coopérateurs d'une entreprise vitivinicole ayant une démarche RSE

INFOS PRATIQUES

Durée: 1/2 journée

Lieu : en présentiel dans votre cave/domaine

Formation en intra entreprise

Nombre de participants: **15 personnes** maximum

Formatrices: Salariées de l'association : ingénieures agronomes, formées à la facilitation de l'intelligence collective

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Grille d'auto-évaluation à remplir au cours de la formation

TARIFS :

Adhérent : 1200€ HT /jour de formation

Non-adhérent : 1400€ HT/jour de formation

0,5 jours de temps de préparation et de déplacement inclus

En option : réalisez votre formation chez un adherent du collectif. Visite, table ronde etc...

Prise en charge possible par OCAPIAT

Pour optimiser les frais de déplacement des formatrices, nous vous conseillons :

- De faire 2 demi-journées de formation avec des groupes différents
- De coupler cette formation avec l'animation d'une Fresque du Climat

FORMATIONS SPÉCIFIQUES

FRESQUE DU CLIMAT

Comprendre le fonctionnement, l'ampleur et la complexité des enjeux liés au dérèglement climatique

COMPÉTENCES VISÉES

1. Adapter mes pratiques personnelles et professionnelles pour limiter mes émissions de CO2
2. Devenir ambassadeur.ice de la démarche au sein de ma cave

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Être capable d'expliquer les liens de causes à effets du réchauffement climatique
- Être capable d'appréhender de manière systémique la crise écologique actuelle
- Être capable de comparer l'impact des different leviers d'action imaginables, de les critique de manière constructive, et d'argumenter sur ses choix et idées

CONTENU

Introduction (5 min)
Phase de jeu collaboratif (1h30)
Phase de débriefing (25 min)
Phase de passage à l'action – outil « Inventons nos Vies Bas Carbone » (1h)

FRESQUE DU CLIMAT

PRÉREQUIS

Aucun

PUBLIC

Tout le monde

ANIMATRICES

Salariées de l'association : formées à l'animation de Fresques du Climat et à la facilitation de l'intelligence collective.

INFOS PRATIQUES

Durée : 3h

Catalogue formations – 2023/24

Lieu : en présentiel dans votre entreprise
Formation en intra entreprise

Nombre de participants : 5 personnes minimum, pas de maximum (ajustement du nombre d'animateurs en fonction)

TARIFS :

Adhérent : 600€ HT / animatrice (pour 14 personnes max) dont 10% pour l'Association la Fresque du Climat - Prise en charge possible par OCAPIAT

Non adhérent : 800 € HT / animatrice (pour 14 personnes max) dont 10% pour l'Association la Fresque du Climat - Prise en charge possible par OCAPIAT

LEADERSHIP AU FÉMININ

- Niveau 1 : Confiance et (im)posture professionnelle -

Booster la posture professionnelle des femmes et leur permettre d'accéder ou se maintenir à des postes à responsabilité

COMPÉTENCES VISÉES

1. Confiance et leadership : prendre sa place
2. Affirmation de soi : concilier ses ambitions et ses besoins

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier l'impact des stéréotypes de genre
- Identifier ses croyances limitantes et son sentiment d'imposture
- Assumer ses ambitions
- Connaitre les messages contraignants et leur impact sous stress (Test des Drivers)

CONTENU

Session 1 :

- Identifier l'impact des stéréotypes de genre
- Briser ses croyances limitantes et son sentiment d'imposture
- Modèle "Ni Blanche-Neige, ni Wonder Woman"
- Coaching Boost : exercice d'affirmation de soi (la Déclaration à l'Univers)

Session 2 :

- Les injonctions et leur impact sous stress pour ré-aligner sa posture en fonction de ses besoins (Drivers)
- Modèle croisé Drivers / Ni Blanche-Neige, Ni Wonder Woman
- Coaching boost : Débrief du test des drivers
- Les autorisations réparatrices

LEADERSHIP AU FÉMININ

- Niveau 1 : Confiance et (im)posture professionnelle -

PRÉREQUIS

Aucun

PUBLIC

Femmes cadres à responsabilités, Dirigeantes, Manageures, Cheffes de projet, etc.

INFOS PRATIQUES

Durée : 2 x 3h30

Lieu : en visio

Formation en inter

Nombre de participantes : **6 à 9 personnes**

FORMATRICE

Alexia Anglade, diplômée de l'IAE de Toulouse (TSM) en Coaching professionnel.
Certifiée modèle EQi (Quotient Emotionnel) pour développer l'intelligence émotionnelle.
Fondatrice en 2018 de « Lumières s'il vous plait » pour révéler les talents et les idées via le conseil, la formation et le coaching.

TARIFS :

Inter entreprise : **290 €HT / participante ou 460€ si prise en charge OPCO** (temps de gestion administrative)
Intra entreprise : **1800€ HT / groupe**
Prise en charge possible par OCAPIAT

LEADERSHIP AU FÉMININ

- Niveau 2 : Oser -

Booster la posture professionnelle des femmes et leur permettre d'accéder ou se maintenir à des postes à responsabilité

COMPÉTENCES VISÉES

1. Oser poser des limites : maîtriser les conversations inconfortables
2. Oser négocier : obtenir l'argent auquel on a droit

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier l'impact des stéréotypes de genre
- Identifier ses croyances limitantes et son sentiment d'imposture
- Assumer ses ambitions
- Connaitre les clés pour négocier

CONTENU

Session 1 : *Oser poser des limites : maîtriser les conversations inconfortables*

- Rappel de l'impact des stéréotypes de genre
- L'iceberg du sexisme ordinaire : L'inventaire des comportements sexistes quotidiens
- Techniques de Communication Non Violente et intelligence émotionnelle
- Coaching boost : Protocole OSBD

Session 2 : *Oser négocier : obtenir l'argent auquel on a droit*

- Comprendre les injonctions contradictoires et les doubles standards
- 10 points clés pour une bonne négociation
- Coaching boost : "si j'étais un homme"

LEADERSHIP AU FÉMININ

- Niveau 2 : Oser -

PRÉREQUIS

Avoir suivi la formation Leadership au féminin Niveau 1

PUBLIC

Femmes cadres à responsabilités, Dirigeantes, Manageures, Cheffes de projet, etc.

INFOS PRATIQUES

Durée : 2 x 3h30

Lieu : en visio

Formation en inter

Nombre de participantes : **6 à 8 personnes**

FORMATRICE

Alexia Anglade, diplômée de l'IAE de Toulouse (TSM) en Coaching professionnel.
Certifiée modèle EQi (Quotient Emotionnel) pour développer l'intelligence émotionnelle.
Fondatrice en 2018 de « Lumières s'il vous plait » pour révéler les talents et les idées via le conseil, la formation et le coaching.

TARIFS :

Inter entreprise : **290 €HT / participante ou 460€ si prise en charge OPCO** (temps de gestion administrative)
Intra entreprise : **1800€ HT / groupe**
Prise en charge possible par OCAPIAT

FAVORISER L'IMPLICATION DANS LES PROJETS COLLECTIFS

Mobiliser sur du long terme autour des projets collectifs que vous souhaitez impulser et créer une dynamique collaborative

COMPÉTENCES VISÉES

1. Structurer votre gestion de projet de manière plus collaborative
2. Redonner du sens aux projets collectifs
3. Economiser votre énergie et gagner du temps dans l'animation et la coordination de vos groupes

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Définir les différentes étapes de l'implication**
- **Co-construire une charte d'équipe/de groupe et co-écrire le projet**
- **Maîtriser des outils collaboratifs (communiquer, partager et co-construire des documents à distance)**
- **Concevoir des temps collectifs efficaces et conviviaux**

CONTENU

- **Comprendre les dynamiques de groupe :** ratios d'implication dans un groupe, différentes postures de coopération.
- **Fluidifier l'implication :** visibilité, espace de partage, communication, rencontres **Prendre soin du groupe :** raison d'être, co-construction du projet et de la charte d'équipe, lieux d'implication, célébrations des réussites
- **Prendre soin des personnes :** les freins et les motivations, accueil de nouveaux membres, désimplication

FAVORISER L'IMPLICATION DANS LES PROJETS COLLECTIFS

PRÉREQUIS

Aucun

PUBLIC

Responsables transverses (ex : vignoble, RSE, œnotourisme, communication),
coordination de projet/d'équipe

INFOS PRATIQUES

Durée : 1 journée - 7h + 1h de mentorat/stagiaire
Lieu : en présentiel dans votre cave/domaine

Formation en inter ou en intra entreprise

Nombre de participant.e.s : **minimum 6, maximum 12**

FORMATRICE

Mylène Menaut, facilitatrice et formatrice professionnelle en Intelligence Collective.

TARIFS :

Inter entreprise : **290€ HT / participant.e**
Intra entreprise : **1400€ HT / groupe**
Frais de déplacement de la formatrice inclus

Prise en charge possible par OCAPIAT et VIVEA

INTÉGRER L'INTELLIGENCE COLLECTIVE DANS VOTRE MANAGEMENT

Repenser l'organisation du travail dans vos équipes: transversalité, flexibilité, autonomie, résilience, innovation, créativité

COMPÉTENCES VISÉES

1. Pratiquer un management plus collaboratif
2. Favoriser l'implication de vos équipes dans les projets (de service, de l'entreprise) et dans certaines décisions stratégiques
3. Favoriser l'autonomie et la co-responsabilisation dans vos équipes

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Distinguer les différentes formes de management** et en définir les spécificités
- **Définir les mécanismes de l'intelligence collective**
- **Co-construire une charte** d'équipe (vision, objectifs, forces, faiblesses, communication, rituels d'équipe, règles de fonctionnement collectif)
- **Créer un cadre de travail permettant la confiance, la sécurité et la collaboration**
- **Concevoir et animer des réunions participatives**
- **Choisir des modalités de prises de décisions** collectives pour favoriser l'adhésion de mon équipe au projet

INFOS PRATIQUES

Durée : 2 journées - 14h + 1h de mentorat/stagiaire
Lieu : en présentiel dans votre cave/domaine

Formation en inter ou en intra entreprise

Nombre de participant.e.s : **minimum 6, maximum 12**

INTÉGRER L'INTELLIGENCE COLLECTIVE DANS VOTRE MANAGEMENT

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATRICE

Mylène Menaut, facilitatrice et formatrice professionnelle en Intelligence Collective.

CONTENU

- **Les mécanismes l'intelligence collective :** évolution de l'organisation du travail et des pratiques managériales, notions de l'intelligence collective, conditions favorables
- **Poser les bases d'une équipe :** co-construction d'une charte d'équipe, cadre de travail sécurisant
- **Réinventer vos réunions :** outil de cadrage, outils d'intelligence collective, environnement de travail, dynamique de groupe, canaux d'expression
- **Expérimenter la posture de facilitation :** définition et spécificités, compétences clés, gestion des perturbations

PUBLIC

Direction, chef-fes de service, cadres, managers.

TARIFS :

Inter entreprise : **580€ HT / participant.e**
Intra entreprise : **2800€ HT / groupe**
Frais de déplacement de la formatrice inclus

Prise en charge possible par OCAPIAT et VIVEA

PREMIERS SECOURS EN SANTÉ MENTALE

COMPÉTENCES VISÉES

1. Mieux repérer les troubles en santé mentale
2. Adopter un comportement adapté
3. Informer sur les ressources disponibles
4. Encourager à aller vers les professionnels adéquate
5. Agir pour relayer au service le plus adapté en cas de crise

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir des savoirs de base concernant les troubles de santé mentale
- Mieux appréhender les différents types de crises en santé mentale
- Développer des compétences relationnelles (écouter sans jugement, rassurer et communiquer une information adaptée)
- Savoir faire face aux comportements agressifs

INFOS PRATIQUES

Durée : 7 x 2h réparties sur 3 ou 4 semaines

Lieu : en visio

Formation en inter entreprise

Nombre de participant.e.s : **minimum 8, maximum 11**

PRÉREQUIS

Aucun

FORMATEUR.ICE.S

Murielle Aufaure, formatrice accréditée PSSM France

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Questionnaire en ligne à compléter en fin de formation pour l'obtention du diplôme *Secouriste en Santé Mentale*

PUBLIC

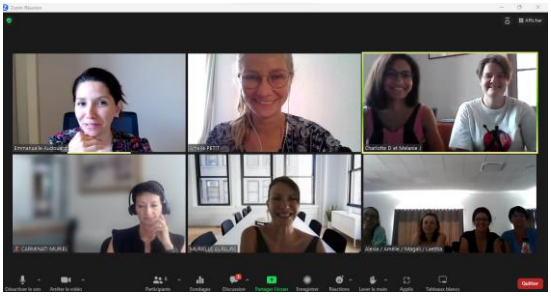
Tout salarié ou vigneron

TARIFS :

Inter : 400€ HT/ participant(e)

<u>Pas</u> de prise en charge OPCO possible

PREMIERS SECOURS EN SANTÉ MENTALE



Premiers Secours en Santé Mentale France

APPRENDRE À AIDER

CONTENU

Session 1
Les troubles psychiques : Définition et état des lieux, Interventions
Les Premiers Secours en Santé Mentale: Pourquoi PSSM et exemple de plan d'action PSSM

Session 2
Les troubles dépressifs : Signes et symptômes + Introduction aux premiers secours pour les troubles dépressifs

Session 3
Premiers Secours en cas de troubles dépressifs : Poursuite des Premiers Secours pour les troubles dépressifs et Premiers Secours pour les pensées et intensions suicidaires.

Session 4
Les troubles anxieux : Signes et symptômes + Interventions.

Session 5
Premiers Secours en cas de troubles anxieux : Premiers Secours en cas de troubles anxieux sans crise et Premiers Secours en cas de crise : attaque de panique et événements traumatiques

Session 6
Les troubles psychotiques : Premiers Secours en cas de troubles psychotiques sans crise et Premiers Secours dans la crise psychotique sévère.

Session 7
Troubles liés à l'utilisation de substances : Définition et Premiers Secours en cas de troubles liés à l'utilisation de substances

VENDRE VIGNERONS ENGAGÉS VITE ET BIEN

COMPÉTENCES VISÉES

1. Maitriser les principes clés de Vignerons Engagés
2. Enrichir son discours commercial avec des arguments RSE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Donner les arguments clés pour booster ses ventes avec Vignerons Engagés

CONTENU

1. Le B.ABA de Vignerons Engagés
2. Impacts sur le consommateur et les distributeurs
3. Notre plan d'action
4. Vos outils : l'argumentaire 1 slide, la vidéo, la PLV

PRÉREQUIS

Aucun

PUBLIC

Commerciaux Grande distribution, Trad, Export
Responsables marketing, Communication

INFOS PRATIQUES

•**Durée** : 45 min (dont plus de la moitié interactives)

Lieu : en visio
Formation en interne, réservée aux adhérents

TARIFS :

Gratuit !

FORMATRICE

Iris Borrut, Directrice de l'association Vignerons Engagés ou Amélie Petit, Responsable du développement

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTES

Applicables à compter du 01/09/2023

Clause n° 1 : Objet et champ d'application

Les présentes conditions générales de vente (CGV) s'appliquent aux diverses formations et animations payantes proposées par l'Association Vignerons Engagés dans le cadre de son catalogue de formation et en dehors de celui-ci.

Clause n° 2 : Inscription et prise en charge des frais pédagogique

Les demandes d'inscription ou demande d'organisation d'une formation/animation se font par courriel à l'Association Vignerons Engagés.

La prise en charge des frais pédagogiques de la demande d'inscription est fonction de la situation du client ou de la présence d'un opérateur de compétence (OPCO) :

La prise en charge des frais pédagogiques incombe par principe au client identifié dans la demande d'inscription à la formation.

Clause n° 2 : Prix

Les prix des formations et animations vendues sont ceux en vigueur au jour de la prise de commande. Ils sont libellés en euros et calculés hors taxes. Par voie de conséquence, ils seront majorés du taux de TVA.

L'Association Vignerons Engagés s'accorde le droit de modifier ses tarifs à tout moment. Toutefois, elle s'engage à facturer les formations ou animations aux prix indiqués lors de l'enregistrement de la commande.

Clause n° 3 : Escompte

Aucun escompte ne sera consenti en cas de paiement anticipé.

Clause n° 4 : Modalités de paiement

Le règlement des commandes s'effectue par virement sous 30 jours après la date de facturation.

Clause n° 5 : Retard de paiement

En cas de retard de paiement, une pénalité égale à 3 fois le taux intérêt légal sera exigible (Article L 441-6, alinéa 12 du Code de Commerce).

Pour tout professionnel, en sus des indemnités de retard, toute somme, y compris l'acompte, non payée à sa date d'exigibilité produira de plein droit le paiement d'une indemnité forfaitaire de 40 euros due au titre des frais de recouvrement (Art. 441-6, I al. 12 du code de commerce et D. 441-5 ibidem).

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTES

Clause n° 6 : Clause résolutoire

Si dans les quinze jours qui suivent la mise en œuvre de la clause "Retard de paiement", l'acheteur ne s'est pas acquitté des sommes restantes dues, la vente sera résolue de plein droit et pourra ouvrir droit à l'allocation de dommages et intérêts au profit de l'Association Vignerons Engagés.

Clause n° 7 : Force majeure

La responsabilité de l'Association Vignerons Engagés ne pourra pas être mise en œuvre si la non-exécution ou le retard dans l'exécution de l'une de ses obligations décrites dans les présentes conditions générales de vente découle d'un cas de force majeure. À ce titre, la force majeure s'entend de tout événement extérieur, imprévisible et irrésistible au sens de l'article 1148 du Code civil.

Clause n° 8 : Confidentialité

L'Association Vignerons Engagés est tenue au secret le plus strict concernant les informations confidentielles qui lui seraient transmises par le Client ou dont il aurait connaissance au cours de la prestation. Cette obligation perdurera tant que les informations ne sont pas rendues publiques.

Clause n° 9 : Annulation, désistement ou absence

Tout désistement à l'initiative du client doit être communiqué par courriel à l'Association Vignerons Engagés.

Toute action de formation commencée est due dans son intégralité. Les indemnités restant à la charge du client, en cas de désistement, ne sont pas imputables sur l'obligation de participation au titre de la formation professionnelle continue du client. Elles ne peuvent faire l'objet d'une demande de remboursement.

En cas d'absence le jour de la formation, l'ensemble des frais pédagogiques restera dû. Un remplacement par un autre collaborateur peut être effectué sous conditions (contacter l'Association Vignerons Engagés). Toute demande doit être adressée à l'Association Vignerons Engagés par courriel avec mention des coordonnées de la personne remplaçante.

Clause n° 10 : Annulation et report par l'Association Vignerons Engagés

Si le nombre de participants à une session est insuffisant, pour des raisons pédagogiques, l'Association Vignerons Engagés se réserve le droit d'annuler ou reporter la formation au plus tard dix jours avant la date de lancement de la formation.

Clause n° 11 : Tribunal compétent

Tout litige relatif à l'interprétation et à l'exécution des présentes conditions générales de vente est soumis au droit français.

À défaut de résolution amiable, le litige sera porté devant le Tribunal de commerce de Montpellier..

INSCRIPTION

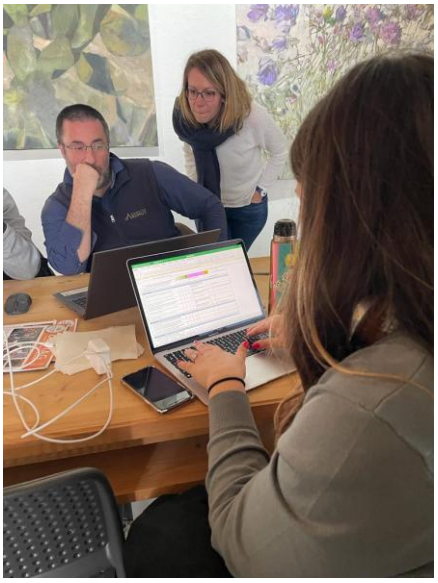
COMMENT S'INSCRIRE ?

Pour vous inscrire à nos formations, rien de plus simple ! Il vous suffit de remplir un formulaire en ligne en quelques minutes. En cliquant sur le lien ci-dessous, vous serez redirigé vers le formulaire d'inscription où il vous sera demandé de fournir quelques informations de base, telles que votre nom, prénom, et adresse e-mail. Ce formulaire vous permettra également de sélectionner la formation à laquelle vous souhaitez participer. Si vous souhaitez vous inscrire à plusieurs formations ou inscrire quelqu'un d'autre il faudra remplir un nouveau formulaire.

Une fois toutes les informations complétées, il ne vous restera plus qu'à valider votre inscription. Vous recevrez ensuite un email de confirmation qui vous donnera tous les détails nécessaires sur votre participation.

Inscrivez-vous dès aujourd'hui et ne manquez pas cette occasion de développer vos compétences !

Cliquez ici pour vous inscrire.



Contact formation :

Amélie Petit

amelie.petit@vignerons-engages.com

07 63 32 72 64