

21 & 22 Novembre 2019

## Objectifs

- Maîtriser sa communication, pour savoir présenter et expliquer, de manière convaincante et concrète, aux autres adhérents et aux partenaires extérieurs les décisions et orientations de la coopérative
- Etre capable d'écouter et recueillir les ressentis, propositions et objections des interlocuteurs rencontrés et de les faire remonter aux autres administrateurs

## Programme

### 1/ Les principes et outils de la communication

- Les vecteurs de communication : Comment appuyer son discours par le non-verbal
- Les rôles et attitudes de l'émetteur et du récepteur : Le positionnement de l'administrateur dans un échange

### 2/ Les situations rencontrées :

- Identification des situations dans lesquelles l'administrateur est amené à expliquer / défendre les positions de sa coopérative.
- Définition des qualités, attitudes, postures et bons comportements des administrateurs pour bien négocier les différentes situations identifiées.
- Les situations de dialogue : Rappels

### 3/ Argumenter son point de vue :

- Transformer une décision du CA en arguments et explications audibles par les interlocuteurs.
- Avoir la « maîtrise » des échanges : Savoir questionner, creuser le point de vue de l'interlocuteur
- Savoir défendre son point de vue

### 4/ La gestion des avis contraires :

- Savoir accepter le point de vue de l'autre
  - Creuser, filtrer et redonner son point de vue
- Conclusion : plan d'actions personnel**

## Méthodes pédagogiques & documents remis

**Méthodes pédagogiques :** La présentation alterne les parties théoriques et les mises en pratiques

Mises en situation issues des situations et thématiques identifiées en amont de la formation

Les apports théoriques sont illustrés de cas pratiques de coopératives

**Moyens pour suivre l'exécution de la formation :** feuille d'émargement et attestation de formation

**Moyens évaluation des connaissances :** exercices et cas pratiques et/ou questionnaire d'évaluation

## Intervenants

**Jean- Michel LAVERGNE**

*Formateur en techniques de communication, management et méthodes commerciales.*

## Public ciblé

**Administrateurs :**

Président et membre du conseil d'administration

## Date et Lieu

**21 & 22 Novembre 2019**

Salon de Provence

## TARIFS

\*Adhérent à Coop de France AM & Éligible à Vivea :  
285€ HT / jour / Stagiaire  
+ 115€ HT/jour / stagiaire  
pris en charge par Vivéa

\*Adhérent à Coop de France AM & non Éligible à Vivea : 400€ HT / jour / St.

\*Non adhérent à Coop de France AM & Éligible à Vivea :  
385€ HT / jour / Stagiaire  
+ 115€ HT/jour / stagiaire  
pris en charge par Vivéa

\*Non adhérent à Coop de France AM & non Éligible à Vivea :  
500€ HT / jour / St.

# Bulletin d'inscription



À retourner à : [ldupin@coopdefrance-alpesmediterranee.coop](mailto:ldupin@coopdefrance-alpesmediterranee.coop) avant **le 6 novembre 2019**

Entreprise/Coopérative : .....  
Adresse : .....  
Code postal : ..... Ville : .....  
Personne à contacter au sein de la coopérative : .....  
Fonction : .....  
Téléphone : ..... EMail : .....

## L'Administrateur ambassadeur de sa coopérative – Les 21 & 22 Novembre 2019

Stagiaire	Statuts
Non : ..... Prénom : ..... Fonction : ..... ..... Mail : ..... .....	<input type="checkbox"/> Administrateur Adhérent Éligible Vivea : Code postal du domicile : ..... Date de naissance : ..... <input type="checkbox"/> Administrateur Adhérent Non Éligible Vivea <input type="checkbox"/> Administrateur Non Adhérent Éligible Vivea : Code postal du domicile : ..... Date de naissance : ..... <input type="checkbox"/> Administrateur Non Adhérent Non Éligible Vivea

### Facturation de la formation :

- A votre entreprise  
 A votre OPCA (pour les salariés)  
Nom et adresse à qui envoyer la facture :

**Cachet**

**Nom et qualité du signataire**  
.....  
Fait à..... Le ...../...../.....  
Signature :

### **Formation** : conditions générales de vente <sup>1</sup>

Coop de France Alpes Méditerranée se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter une session, si le nombre d'inscriptions est insuffisant. L'envoi par mail de la convocation, une semaine avant la session, tient lieu de confirmation. Dans le cas où un stagiaire ne peut participer à la formation pour un cas de force majeure (maladie, accident, décès dans la famille attesté par écrit), le contrat de formation est résilié. Dans les autres situations, en cas de désistement dans la semaine précédant le stage ou d'absence au stage, 100 % du coût sera facturé à l'entreprise. La signature du bulletin d'inscription entraîne l'acceptation des conditions générales de vente.

<sup>1</sup> Ces conditions complètent les conditions générales de vente de Coop de France Alpes Méditerranée, qui sont systématiquement communiquées à tout adhérent qui en fait la demande.