

vous propose deux sessions de formation sur les thèmes:

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC : INFORMER, ARGUMENTER, CONVAINCRE.

**du vendredi 17 octobre au
 samedi 18 octobre 2008**

au CISP Kellermann
17 boulevard Kellermann, 75013 Paris
 Métro Ligne 7 : Porte d'Italie
 Tramway T3 : Porte d'Italie

et GESTION DES CONFLITS : DE LA CONFRONTATION À LA CONCERTATION.

**du vendredi 5 décembre 2008 au
 samedi 6 décembre 2008**

au FIAP
30, rue Cabanis, 75014 Paris
 RER : Denfert Rochereau
 Métro : Saint-Jacques ou Glacière

Le droit à la formation des élus territoriaux (communes, conseils généraux, régions).

Formation et citoyenneté est agréée pour la formation des élu-e-s, par le Ministère de l'Intérieur depuis 1999, auprès de la Préfecture du Val de Marne (94).

La loi n°92-108 du 3 février 1992 relative aux conditions d'exercice des mandats locaux prévoit notamment dans son titre II un droit des élu-e-s locaux à la formation. **Les frais de formation de l' élu constituent une dépense obligatoire pour les collectivités.** Cette loi insère au code général des collectivités territoriales les articles 21- 23.12 et suivant qui en précisent les modalités et les aspects pécuniaires, afin que chaque élu-e, bénéficiaire ou non d'une indemnité de fonction, puisse exercer son droit à la formation sous réserve que celle-ci soit dispensée par un organisme agréé, ce qui est le cas de *Formation et citoyenneté*.

Nous demandons à chaque élu, pour éviter toute difficulté à l'engagement des dépenses

- de faire viser pour accord, le bulletin d'inscription ci-joint (signature du responsable territorial et cachet de la collectivité), et/ou

- de faire établir un bon de commande par le service compétent de sa collectivité.

Les frais de transports et d'hébergement éventuels devront faire l'objet d'une demande de remboursement directe, par chaque élu-e, auprès de sa collectivité.

En cas de désistement, si *Formation et citoyenneté* n'est pas prévenue une semaine avant le stage, celui-ci sera facturé à 100% de leur montant.

Coût et modalité d'inscription

Le coût de la prestation globale sera facturé par *Formation et Citoyenneté*, sur la base de tarifs préférentiels établis par solidarité entre petites et grandes collectivités territoriales:

Tarif pour UNE session soit deux jours:

Elus et agents territoriaux des communes et intercommunalités de:	
- moins de 1000 habitants	400 €
- de 1000 à 3500	500 €
- de 3500 à 5000	600 €
- de 5000 à 10000	700 €
- de 10000 à 20000	800 €
- de 20000 à 50000	850 €
- de 50000 à 100000	900 €
- plus de 100000	1000 €
Élu-e-s des arrondissements PLM	1000 €
Conseillers Généraux et Régionaux	1000 €

Tarif pour DEUX sessions soit quatre jours

Elus et agents territoriaux des communes et intercommunalités de:	
- moins de 1000 habitants	600 €
- de 1000 à 3500	750 €
- de 3500 à 5000	900 €
- de 5000 à 10000	1050 €
- de 10000 à 20000	1200 €
- de 20000 à 50000	1275 €
- de 50000 à 100000	1350 €
- plus de 100000	1500 €
Élu-e-s des arrondissements PLM	1500 €
Conseillers Généraux et Régionaux	1500 €

Les tarifs comprennent les frais de formation et les déjeuners des vendredi et samedi midi.

Bulletin d'inscription pour une ou deux sessions de formation (valant convention simplifiée de formation)

Prise de parole en public du 17 au 18 octobre 2008 à Paris,

Gestion des conflits de la concertation à la concertation du 5 au 6 décembre 2008 à Paris,

Merci de COCHER la ou les sessions retenues.

L'agrément de Formation et Citoyenneté pour la formation des élu-e-s est enregistré dans le val de Marne (94). **Bulletin à renvoyer par courrier ou par télécopie au 01 43 79 32 09**

Nom : Conseil général :
Prénom : Conseil régional :
Adresse : Collectivité territoriale :
 Commune de :
Code Postal :
Ville :
E-mail: Nombre d'habitants
Fonction élective : (pour les élus communaux) :
Signature du candidat à la journée :
Signature du responsable avec cachet :

CACHET

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC : INFORMER, ARGUMENTER, CONVAINCRE.

Au-delà des mots, un bon orateur doit travailler le ton et le geste. En politique comme ailleurs, perfectionner son expression orale et gestuelle passe par la maîtrise de son corps et de ses émotions.

Vendredi 17 octobre 2008

9h00 Accueil.
9h30 Ouverture et présentation des journées.

La communication : définition.

Les freins à la communication.

Les interprétations.
Les préjugés.
Les distorsions et pertes de charge.

Exercices de mise en confiance.

13h00 Déjeuner.

14h30 Analyse des exercices.

Contrôler ses émotions.

Gérer le stress, le trac.
Les émotions positives et négatives.

Optimiser les éléments du son.

Ton, débit, pauses.
Exercices pratiques.

17h30 Fin de la première journée.

Samedi 18 octobre 2008

9h30 Optimiser les éléments du son (suite).
Volume, articulation.
Exercices pratiques.

Les éléments de l'image.

Optimiser son expression gestuelle.
Le jeu du mime.

Présenter un programme.

Notes.
Cartes mentales.
Vidéo-projection.

13h00 Déjeuner.

14h30 Organiser un débat public.
Introduire le débat.
Ecouter activement et reformuler.
Repérer les fausses questions.
Typologie des intervenants.
Conclure pour emporter l'adhésion.

17h30 Fin du stage.

ANIMATION

**APTIMENS Formation & Conseil
Alternance d'apports théoriques
et de mises en pratique.**

GESTION DES CONFLITS : DE LA CONFRONTATION À LA CONCERTATION.

L'implantation d'un nouvel équipement, la construction de logements sociaux, l'ouverture d'un chantier, peuvent susciter la désapprobation des habitants et provoquer l'organisation d'une contestation locale. Comment faire face au phénomène nimby (pas-dans-mon-jardin), à l'incompréhension de ses interlocuteurs et proposer des solutions acceptées par la population.

Vendredi 5 décembre 2008

9h00 Accueil.
9h30 Ouverture et présentation des journées.

Qu'est-ce qu'un conflit ?

Comment différencier conflit et malentendu ?

Identifier les types de conflit et prendre conscience de sa propre attitude en situation conflictuelle.

Evitement, soumission, domination, compromis, collaboration.

13h00 Déjeuner.

14h30 La négociation raisonnée.

4 étapes clés :

- ◆ Séparer les questions de personnes et le différend.
- ◆ Se concentrer sur les intérêts et non sur les positions.
- ◆ Imaginer des solutions pour un bénéfice mutuel.
- ◆ Faire référence à des critères objectifs.

Elargir le champ des solutions possibles.

Les solutions gagnant/gagnant.

17h30 Fin de la première journée.

Samedi 6 décembre 2008

9h30 Les outils de la négociation :
◆ La clarification.
◆ La reformulation.
◆ L'écoute active.
◆ La critique constructive.
◆ La valorisation des suggestions.

Négocier en situation difficile.

Etude de cas.
Mise en application des techniques présentées en amont.

13h00 Déjeuner.

14h30 Négocier en situation difficile.
Etude de cas (suite).

De la confrontation à la concertation.

Transformer nos opposants en partenaires et alliés.

17h30 Fin du stage.

ANIMATION

**APTIMENS Formation & Conseil
Alternance d'apports théoriques
et de mises en pratique.**

formation
& citoyenneté

Formation & Citoyenneté
21 ter, rue Voltaire
75011 Paris

