



## FORMATIONS PROFESSIONNELLES

CATALOGUE 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2017



### INSCRIPTIONS

Les inscriptions se font directement auprès du formateur. C'est également le formateur qui répondra à toutes vos questions concernant le contenu de la formation, le lieu ou les modalités de prise en charge.

**PLUS D'INFOS :**  
**[www.solstice.coop](http://www.solstice.coop)**



### TARIFS

les tarifs s'entendent nets de taxes. TVA = 0 %.  
Les prix annoncés sont les prix à régler par session de formation.

04 75 25 32 30 - [accueil@solstice.coop](mailto:accueil@solstice.coop)  
Écosite, Pépinière d'entreprises, Ronde des Alisiers, 26400 Eurre  
**[www.solstice.coop](http://www.solstice.coop)**

## SOLSTICE, ORGANISME DE FORMATION

---



Depuis sa création en 2001, Solstice est organisme de formation. Les principaux thèmes de formation, en nombre d'heures stagiaires réalisées, sont la gestion des ressources humaines, le développement des capacités comportementales et relationnelles, l'informatique, l'orientation professionnelle, la gestion de projets et la gestion d'entreprise.

En 2015, Solstice compte 32.000 heures stagiaires réalisées.

Solstice est une Coopérative d'Activité et d'Emploi au sens de la loi du 31 juillet 2014 en faveur du développement de l'Économie Sociale et Solidaire.

Résolument engagée dans une démarche d'économie sociale et solidaire, Solstice est une SCOP SARL : ce sont les entrepreneurs salariés associés qui contribuent activement aux orientations de leur CAE.

Le métier de Solstice s'articule autour de trois principales missions portées par une équipe de neuf personnes dédiées aux services aux entrepreneurs, à la gestion et au développement de la coopérative d'activité et d'emploi : administration des activités, soutien au développement des activités et animation du réseau d'entrepreneurs.

Implantée à Eurre, dans la Drôme, avec deux antennes à Valence et Montélimar, Solstice héberge et accompagne des entrepreneurs indépendants dont plus des neuf dixièmes vivent et travaillent dans ce département. Cet ancrage territorial fort constitue à la fois une opportunité en terme d'échanges et de rencontres mais est également un vecteur de connaissance important des réseaux et partenaires locaux.

## FORMATIONS TOUT PUBLIC

---



Elles sont, pour la plupart, réalisées par un entrepreneur solsticien dont l'activité principale est la formation.

L'intention est de permettre aux stagiaires d'atteindre les objectifs décrits pour chaque formation, et d'acquérir des compétences personnelles et professionnelles pour agir de façon autonome en situation de travail.

Les entrepreneurs solsticiens qui s'inscrivent en formation bénéficient systématiquement d'un tarif préférentiel.

La commission Formations de Solstice valide les contenus de chaque formation et assure le suivi et le compte-rendu à l'issue de chaque formation.

## FORMATIONS RÉSERVÉES AUX ENTREPRENEURS SOLSTICIENS

---



Réalisées par un membre de l'équipe support de Solstice ou par un entrepreneur solsticien missionné, elles sont réservées aux entrepreneurs solsticiens exclusivement. Elles entrent dans le cadre du parcours personnalisé des compétences solsticiennes indispensables.

## SOMMAIRE 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2017



### TOUT PUBLIC

#### AGROÉCOLOGIE

<b>Concevoir son projet de maraîchage agroforestier associant légumes, fruitiers et arbres champêtres en agroécologie</b>	André Sieffert	2 jours	02 et 03/02	p. 11
---	----------------	---------	-------------	-------

#### CITOYENNETÉ & PARTICIPATION

<b>Mettre en place une démarche participative sur votre territoire</b>	Anne Le Guillou	1/2 jour	30/03	p. 12
<b>Les enjeux de l'habitat participatif</b>	Anne Le Guillou	1/2 jour	02/02	p. 13
<b>Avancer dans son projet d'habitat participatif</b>	Anne Le Guillou	1 jour	18/03	p. 14
<b>La transition alimentaire</b>	Charlène Nicolay	1 jour	22/04, 24/04	p. 15

#### COMMERCIAL

<b>Prospection et marketing direct</b>	Frédéric Bichet	1 jour	23/03, 13/04, 18/05, 15/06	p. 16
--	-----------------	--------	----------------------------	-------

#### COMMUNICATION

<b>Poser les bases de sa communication</b>	Béatrix Verillaud & Patrick Gheysen	2 jours	20 et 24/01 20 et 27/04	p. 17
<b>Boostez votre com'</b>	Benoît Houssier	1 jour	25/01, 22/03	p. 19
<b>Créer et développer une marque efficace : initiation aux relations média et réseaux sociaux. Fondamentaux et actions</b>	Stéphanie Gentilhomme	1 jour	27/01, 09/03, 11/04	p. 20
<b>Créer et développer une marque efficace : Fondamentaux et actions + cas pratiques</b>	Stéphanie Gentilhomme	1,5 jours	16 et 17/02	p. 21

## SOMMAIRE 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2017



### TOUT PUBLIC

#### DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

<b>Reiki 1er degré USUI</b>	Frédéric Tressol	2 jours	janvier à mai	p. 22
<b>Reiki 2ème degré USUI</b>	Frédéric Tressol	2 jours	janvier à mai	p. 23
<b>Reiki 3ème degré USUI</b>	Frédéric Tressol	2 jours	janvier à mai	p. 24

#### DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

<b>Conforter son démarrage d'activité</b>	Béatrix Verillaud	2 jours	10 et 23/02	p. 25
<b>Analyse de ses pratiques professionnelles et personnelles</b>	Béatrix Verillaud	4 jours	17/02, 24/02, 28/04, 16/06	p. 26
<b>(Re) Découvrir ses préférences d'actions et de communication</b>	Fabienne Peyraud Avérone	1 jour	24/02, 28/04	p. 27
<b>Trouver ou confirmer sa voie professionnelle DIVA formation</b>	Julie Bournay, Stéphanie Auclair, Sarah Buih	2 jours + 7h	28/03, 22/05	p. 28

#### FORMATION DE FORMATEURS

<b>Adapter sa posture d'accompagnateur</b>	Béatrix Verillaud	1 jour	16/01, 23/03	p. 29
<b>Formation de formateur occasionnel</b>	Françoise Bernard Agnès Chovin	3 jours	20/01, 24/02, 24/03, 21/04, 26/05, 23/06	p. 30
<b>Le jeu en tant qu'outil pédagogique</b>	Jean-Jacques Magnan	1 jour	7/03 et 7/11	p. 31

## SOMMAIRE 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2017



### TOUT PUBLIC

#### GESTION

<b>Coût (prix) de revient, prix de vente, seuil de rentabilité Niveau 1</b>	Fabienne Peyraud Avéronne	1 jour	20/01, 21/04	p. 32
<b>Comprendre le principe de TVA</b>	Fabienne Peyraud Avéronne	1 jour	17/02, 19/05	p. 33
<b>Comprendre vos comptes de résultats, bilans, soldes intermédiaires de gestion</b>	Fabienne Peyraud Avéronne	2 jours	17 et 24/03	p. 34

#### INFORMATIQUE

<b>Créer mes supports de communication avec Microsoft Publisher</b>	Patrick Gheysen	3 jours	7, 14 et 21/02	p. 35
---	-----------------	---------	-------------------	-------

<b>Créer mes supports de communication avec Microsoft PowerPoint</b>	Patrick Gheysen	3 jours	7, 14 et 21/03	p. 36
--	-----------------	---------	-------------------	-------

<b>Créer son site web en toute facilité sans être codeur ni développeur</b>	Patrick Gheysen	3 jours	19/01, 26/01, 02/02 et 04/04, 11/04, 18/04	p. 37
---	-----------------	---------	--	-------

<b>Apprendre la retouche photographique et la maîtrise de l'image avec Photoshop</b>	Patrick Gheysen	3 jours	9, 16 et 23/05	p. 38
--	-----------------	---------	----------------	-------

#### ORGANISATION

<b>Gestion de projet</b>	Jean-Marc Delorme		1er semestre	p. 39
--------------------------	-------------------	--	--------------	-------

<b>Gérer son temps</b>	Béatrix Verillaud	2 jours	2 et 9/02	p. 40
------------------------	-------------------	---------	-----------	-------

#### RESSOURCES HUMAINES

<b>Favoriser la coopération au sein des équipes de travail : l'apport de la thérapie sociale</b>	Véronique Metayer	1 jour	07/03	p. 41
--	-------------------	--------	-------	-------

## SOMMAIRE 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2017



### ENTREPRENEURS SOLSTICIENS EXCLUSIVEMENT

CES FORMATIONS ENTRENT DANS LE CADRE DU PARCOURS  
PERSONNALISÉ DES COMPÉTENCES SOLSTICIENNES INDISPENSABLES

#### DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

<b>TREC : Temps de Réflexion pour l'Entrée dans la Coopérative</b>	Bertrand Barrot	2 jours	10/03, 13/03 et 09/06, 12/06	p. 45
--	-----------------	---------	------------------------------------	-------

#### FORMATION DE FORMATEUR

<b>Formation de formateur</b>	Marief Fortier-Beaulieu	2 jours	23/03 et 06/04	p. 46
-------------------------------	----------------------------	---------	-------------------	-------

#### PRINCIPES COOPÉRATIFS

<b>Accompagnement au sociétariat : du contrat d'appui au projet d'entreprise au contrat d'entrepreneur salarié</b>	Jean-Jacques Magnan	1 jour	24/03	p. 47
--	------------------------	--------	-------	-------

<b>Parcours pour devenir entrepreneur salarié associé : être entrepreneur solsticien au regard de la loi ESS 2014</b>		1 jour	date à venir	p. 48
---	--	--------	-----------------	-------

#### OUTILS DE GESTION

<b>Louty : Application de gestion</b>	Stéphanie Desperts	2 heures	sur rdv	p. 49
---------------------------------------	--------------------	----------	---------	-------

<b>CALENDRIER 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2017</b>				p. 52
--	--	--	--	-------

<b>FORMATEURS</b>				p. 58
-------------------	--	--	--	-------

<b>FINANCER VOTRE FORMATION</b>				p. 64
---------------------------------	--	--	--	-------



## FORMATIONS TOUT PUBLIC



### INSCRIPTIONS

Les inscriptions se font directement auprès du formateur. C'est également le formateur qui répondra à toutes vos questions concernant le contenu de la formation, le lieu ou les modalités de prise en charge.

**PLUS D'INFOS :**  
**[www.solstice.coop](http://www.solstice.coop)**



### TARIFS

les tarifs s'entendent nets de taxes. TVA = 0 %.  
Les prix annoncés sont les prix à régler par session de formation.

## CONCEVOIR SON PROJET DE MARAICHAGE AGROFORESTIER

ASSOCIANT LÉGUMES, FRUITIERS ET ARBRES CHAMPÊTRES EN AGROÉCOLOGIE



### DATES

2 et 3 FÉVRIER 2017

### PUBLIC

Agriculteurs, personnes en parcours d'installation ou individuels ayant un projet de création de verger-maraicher

Pré-requis : Agriculteurs ou personnes individuelles avec un projet d'installation (niveau BPREA agricole ou équivalent, ou personne ayant une expérience de travail sur une ferme)

### FORMATEURS

André Sieffert, docteur en biologie et ingénieur agronome spécialisé en agroforesterie, ex-maraicher biologique de 1995 à 2010

### DURÉE & LIEU

L'action de formation se déroule sur deux jours à Pont de Barret (26)

Nombre de stagiaires : 5 à 18

### TARIFS

140 euros : individuels  
550 euros : entreprises  
100 euros : entrepreneurs solsticiens

### INFOS ET INSCRIPTIONS

André Sieffert  
06 17 70 43 78  
andre.sieffert@gmail.com



### OBJECTIFS

Cette formation permet aux stagiaires d'acquérir des outils pour être capable d'identifier des pistes pour la mise en place de systèmes agroforestiers dans les projets maraichers associant l'arboriculture et des productions secondaires.

### PROGRAMME

#### Principes de base pour la conception d'un verger-maraicher

Enjeux et perspectives de l'agroforesterie  
Éléments pour la conception d'un verger-maraicher (paramètres, données économiques de production, atouts et contraintes...)

#### Comment élaborer son projet de verger-maraicher ?

Principales étapes de la conception d'un projet associant maraichage et arboriculture  
Simulation économique du projet de verger-maraicher  
Échanges et atelier de travail sur les projets présentés par les stagiaires

## METTRE EN PLACE UNE DÉMARCHE PARTICIPATIVE SUR VOTRE TERRITOIRE



### DATES

30 MARS 2017  
Pré-inscription jusqu'au 6 avril

### PUBLIC

Techniciens de collectivités, agents de développement local, salariés d'association, professionnels de l'aménagement du territoire

### FORMATRICE

Anne Le Guillou, environnementaliste et urbaniste de formation. Elle accompagne collectivités locales, associations et entreprises dans l'élaboration et l'animation de dispositifs de concertation dans les domaines du développement durable et de l'urbanisme.

### DURÉE & LIEU

L'action de formation se déroule sur une demi-journée à Montélimar, maison des Services Publics

Nombre de stagiaires : 5 à 15

### TARIFS

80 euros  
40 euros : entrepreneurs solsticiens, associations, particuliers

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Anne Le Guillou  
06 03 26 27 37  
anne.leguillou@yahoo.fr

La formation vise à transmettre des apports à la fois théoriques (contexte réglementaire, jeux d'acteurs, rôle du garant...) et méthodologiques (méthodes et outils participatifs).

### OBJECTIFS

Comprendre le contexte réglementaire et les postures des différents acteurs

Mettre en place une démarche participative (cadrer, mobiliser, restituer...)

Expérimenter des outils de mise en débat et de prise en compte de « l'expertise d'usage »

### PROGRAMME

Les enjeux de la concertation

Les étapes de l'élaboration du schéma de concertation

## LES ENJEUX DE L'HABITAT PARTICIPATIF



### DATES

2 FÉVRIER 2017

Pré-inscription jusqu'au 26 janvier

### PUBLIC

Élus et techniciens de collectivités, bailleurs sociaux, associations, particuliers

### FORMATRICE

Anne Le Guillou, environnementaliste et urbaniste de formation. Elle accompagne les collectivités locales et les acteurs locaux dans des démarches d'urbanisme participatif depuis quinze ans.

### DURÉE & LIEU

L'action de formation se déroule sur une demi-journée à Montélimar, maison des Services Publics

Nombre de stagiaires : 5 à 15

### TARIFS

80 euros

30 euros : entrepreneurs solsticiens, associations, particuliers

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Anne Le Guillou

06 03 26 27 37

anne.leguillou@yahoo.fr



Pourquoi accueillir, accompagner voire initier un projet d'habitat participatif sur son territoire ?

Un panorama des enjeux de ces nouveaux modes d'habiter illustré par des exemples concrets vous donnera des clés de compréhension et des arguments pour clarifier votre positionnement.

### OBJECTIFS

Prendre connaissance des spécificités et des enjeux de l'habitat participatif

Saisir le positionnement des différents acteurs concernés pour mieux définir sa propre posture

### PROGRAMME

1. Définition et enjeux de l'habitat participatif
2. Caractéristiques des acteurs et modalités d'intervention
3. Montages et mécanismes

## AVANCER DANS SON PROJET D'HABITAT PARTICIPATIF



### DATES

18 MARS 2017

Pré-inscription jusqu'au 3 mars

### PUBLIC

Toute personne porteuse d'un projet d'habitat participatif

### FORMATRICE

Anne Le Guillou, environnementaliste et urbaniste de formation. Elle accompagne collectivités locales, associations et entreprises dans l'élaboration et l'animation de dispositifs de concertation dans les domaines du développement durable et de l'urbanisme.

Intervention de Jean Terrier, conseil et formation en écohabitat, président de l'association Ecohabiter 84, cofondateur du projet d'habitat participatif Etoile (Avignon)

### DURÉE & LIEU

L'action de formation se déroule sur une journée à Montélimar.

Nombre de stagiaires : 5 à 20

### TARIFS

90 euros

Entrepreneurs solsticiens, associations, particuliers : contactez la formatrice

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Anne Le Guillou

06 03 26 27 37

anne.leguillou@yahoo.fr

Faire le point sur l'avancée de son projet, répondre à ses interrogations, repartir avec une feuille de route

### OBJECTIFS

Identifier les atouts et les freins du projet

Expérimenter des méthodes de gouvernance partagée

Savoir où trouver les ressources à chaque étape du projet

### PROGRAMME

Les partenariats

Les financements

La réglementation

La conception architecturale

La gouvernance partagée

### PRÉ-REQUIS

Venir à deux personnes au moins de chaque projet si possible

Repas partagé avec ce que chacun apporte.



**DATES**

22 AVRIL 2017  
24 AVRIL 2017  
Pré-inscription jusqu'à dix jours avant le début des sessions

**PUBLIC**

Consommateurs et citoyens en recherche d'informations  
Étudiants. Professionnels de l'alimentation

**FORMATRICE**

Charlène Nicolay est ingénieur agronome de formation, et étudie actuellement la santé publique. Elle s'intéresse à la transition alimentaire et a créé le projet Mangeurs en transition : [www.mangeursentransition.fr](http://www.mangeursentransition.fr)

**DURÉE & LIEU**

L'action de formation se déroule sur une journée à Beaumont-lès-Valence  
Nombre de stagiaires : 5 à 20

**TARIFS**

50 euros  
15 euros : entrepreneurs solsticiens

**INFOS ET INSCRIPTIONS**

Charlène Nicolay  
06 78 78 34 85  
[mangeursentransition@gmail.com](mailto:mangeursentransition@gmail.com)

LA TRANSITION ALIMENTAIRE



L'alimentation est redevenue un sujet bouillant. Pour comprendre les changements en cours et prendre du recul, il faut croiser de nombreuses disciplines scientifiques. Je vous propose une synthèse.

**OBJECTIFS**

Replacer l'alimentation moderne dans son contexte historique  
Connaître les grands enjeux d'aujourd'hui : santé publique, consommation, filières  
Comprendre les tendances et avoir un aperçu des scénarios pour l'avenir

**PROGRAMME**

L'alimentation à la croisée des sciences  
La transition : origine du concept et utilisation actuelle  
Notre relation à l'alimentation : historique et changements récents  
Problématiques de santé publique  
Problématiques économiques et politiques  
Comportement du consommateur  
Tendances et scénarios pour l'avenir

1er semestre 2017 [www.solstice.coop](http://www.solstice.coop)



**DATES**

19 JANVIER 2017  
23 MARS 2017  
18 MAI 2017  
15 JUIN 2017  
Pré-inscription jusqu'à deux semaines avant le début

**PUBLIC**

Toute personne nouvellement confrontée à une fonction ou activité commerciale.

Toute personne désirant améliorer son activité par des démarches commerciales plus soutenues

**FORMATEURS**

Frédéric Bichet, gestion d'entreprise et technique de commercialisation (GE.TE.CO. CCI VALENCE). Responsable commercial en entreprises de Négoce auprès des professionnels et particuliers

**DURÉE & LIEU**

L'action de formation se déroule sur une journée à Eurre (26)

Nombre de stagiaires : 4 à 8

**TARIFS**

115 euros  
75 euros : entrepreneurs solsticiens ou demandeurs d'emploi

**INFOS ET INSCRIPTIONS**

Frédéric Bichet  
06 47 93 60 74  
[access-developpement@orange.fr](mailto:access-developpement@orange.fr)

PROSPECTION ET MARKETING DIRECT

APPRENDRE LES BASES COMMERCIALES POUR PROMOUVOIR SON ACTIVITÉ AUPRÈS DE NOUVEAUX PROSPECTS



**OBJECTIFS**

Développer son fichier clients et augmenter sa capacité de propositions (devis/contrats)  
Comment devenir le commercial de sa propre activité

**PROGRAMME**

Présentation des outils fondamentaux de prospection directe.  
Élaboration d'un argumentaire de présentation de son activité.  
Mise en place des supports commerciaux et marketing indispensables pour cibler de nouveaux clients (prospects)  
Construction et entraînement en simulation des argumentaires commerciaux.

**OPTIONS**

- Accompagnement individuel sur terrain pour présenter son activité auprès de clients potentiels.  
- Possibilité d'une journée complémentaire de perfectionnement

**PRÉ-REQUIS**

Personne ayant la ferme volonté de développer son potentiel pour trouver de nouveaux clients.

1er semestre 2017 [www.solstice.coop](http://www.solstice.coop)

## COMMUNICATION



### DATES

20 JANVIER 2017

Pré-inscription jusqu'au 03/01/17

20 AVRIL 2017

Pré-inscription jusqu'au 13/04

### PUBLIC

Tout porteur de projet ou créateur d'entreprise y compris CAPE et ES de Solstice

### PRÉ-REQUIS

J1 : Avoir défini suffisamment son projet pour pouvoir commencer à exercer des missions et avoir besoin de le diffuser auprès de publics divers.

### FORMATEURS

Béatrix Verillaud, formatrice professionnelle, spécialisée en ressources humaines, formée à l'accompagnement et à différentes méthodes d'analyse des pratiques.

Avec Patrick Gheysen

### DURÉE & LIEU

L'action de formation se déroule sur deux jours à Soyons (26)

Nombre de stagiaires : 6 à 12

### TARIFS POUR LES DEUX JOURS

560 euros

160 euros : entrepreneurs solsticiens ou demandeurs d'emploi

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Béatrix Verillaud,  
06 74 47 40 87  
beatrice.verillaud@gmail.com

## POSER LES BASES DE SA COMMUNICATION

UNE FORMATION POUR OSER PARLER DE SON ACTIVITÉ  
PROFESSIONNELLE ET SAVOIR DÉFINIR ET CHOISIR LES BONS  
OUTILS POUR DÉVELOPPER SA COMMUNICATION



### OBJECTIFS JOUR 1

Repérer les éléments importants à diffuser  
Oser s'affirmer  
Construire son identité professionnelle

### PROGRAMME JOUR 1

À l'aide de méthodes collaboratives, chacun prendra le temps de (se) décrire en activité professionnelle : quel est son cœur de métier, quelles sont ses spécificités, quels sont les produits qu'il souhaite vendre.

À partir de jeux de rôle, chacun s'exercera à se présenter à des personnes différentes et à mettre en valeur ce qui semble déterminant.

Ensuite en s'inspirant de la méthode du blason chacun cherchera son slogan, notera clairement ses valeurs et la « mission » qu'il assigne à son activité professionnelle.

Un temps de mise en commun permettra de tester la compréhension d'un public.

À la fin de la journée chacun aura éclairci le message qu'il souhaite diffuser dans sa communication et à qui il veut s'adresser.

FORMATION AVEC DEUX INTERVENANTS DIFFÉRENTS  
SUR DEUX JOURS

## COMMUNICATION



### DATES

24 JANVIER 2017

Pré-inscription jusqu'au 01/01/17

27 AVRIL 2017

Pré-inscription jusqu'au 20/04

### PUBLIC

Tout public

### PRÉ-REQUIS

J2 : Avoir fait la première journée de formation. Venir avec un ordinateur portable. Maîtrise de l'environnement PC (Windows) ou MAC et connaissance minimale des fondamentaux d'un logiciel bureautique de traitement de texte de type Word (ou Open Office), de la navigation sur le Web et d'un service de messagerie de type Outlook, Gmail ou autre...

### FORMATEURS

Patrick Gheysen, infographiste et concepteur de sites web depuis 1998 au sein de Graffiti Connexion

Avec Béatrix Verillaud

### DURÉE & LIEU

L'action de formation se déroule sur deux jours à Soyons (26)

Nombre de stagiaires : 3 à 10

### TARIFS POUR LES DEUX JOURS

560 euros

160 euros : entrepreneurs solsticiens ou demandeurs d'emploi

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Patrick Gheysen  
06 28 63 23 35  
patrick@gheysen.fr

## POSER LES BASES DE SA COMMUNICATION

DÉFINIR ET METTRE EN PLACE MON PROJET  
DE COMMUNICATION



### OBJECTIFS JOUR 2

Comment définir et mettre en place ma communication

Identifier ce que je peux traiter en interne et ce que je dois déléguer en externe

Comprendre et maîtriser les enjeux techniques et le coût d'une communication efficace

### PROGRAMME JOUR 2

Les fondamentaux d'une communication efficace. Identifier les différents outils de la communication.

Comprendre les enjeux de la communication Multicanal.

Être à l'aise pour aborder un prestataire.

Connaître et comprendre les tarifs.

Définir une stratégie orientée PRINT, Web et réseaux sociaux.

Identifier mon positionnement et le référencement qui en découle.

Maîtriser les aspects rédactionnels et graphiques de ma communication.

Différencier ce que je peux traiter en interne et ce que je dois déléguer en externe.

FORMATION AVEC DEUX INTERVENANTS DIFFÉRENTS  
SUR DEUX JOURS

## « BOOSTEZ VOTRE COM' ! »

DÉCOUVREZ DES SOLUTIONS À LA PORTÉE DE TOUS POUR DÉMARQUER VOTRE COMMUNICATION ÉCRITE ET RENDRE VOS MESSAGES PLUS PERCUTANTS



### DATES

25 JANVIER 2017  
Pré-inscription jusqu'au 20/01  
22 MARS 2017  
Pré-inscription jusqu'au 17/03

### PUBLIC

Chefs de projets, concepteurs, secrétaires, assistants de direction, chargés de communication, graphistes, webmasters, community managers, etc.

Pré-requis : Être confronté régulièrement à des travaux d'écriture.

### FORMATEUR

Benoît Houssier, consultant en communication écrite. Compagnon biographe, rédacteur, animateur d'ateliers d'écriture et de formations

### DURÉE & LIEU

L'action de formation se déroule sur une journée (9h-17h) à Valence ou Eure

Nombre de stagiaires : 6 à 12

### TARIFS

150 euros  
120 euros : entrepreneurs solsticiens ou demandeurs d'emploi

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Benoît Houssier  
06 64 97 94 84  
energieplume@gmail.com



### OBJECTIFS

- Enrichir votre communication écrite, trouver le mot juste au bon moment, la formule adéquate, l'expression appropriée, renforcer le charisme de votre entreprise.

- Gagner en efficacité, traduire exactement votre pensée et clarifier vos messages.

- Mettre en appétit vos clients, leur donner envie de choisir vos services.

### PROGRAMME

#### Module 1

Identifiez vos cibles et précisez vos messages... Enrichissez vos écrits et donnez à vos lecteurs l'envie de vous lire !

#### Module 2

Suscitez la curiosité du lecteur ! Racontez votre histoire et scénarisez votre produit...

#### Module 3

Réveillez votre communication écrite ! Clarifiez vos médias et abusez de la concision...

#### Module 4

Affinez votre plume ! Écriture journalistique, rédaction d'articles courts et longs, etc.



### DATES

27 JANVIER 2017  
9 MARS 2017  
11 AVRIL 2017  
Pré-inscription jusqu'au 20/01

### PUBLIC

Entrepreneurs de tous types, producteurs, artistes, thérapeutes, formateurs...

Pré-requis : Être convaincu de l'intérêt de la communication pour son activité. Avoir déjà un site internet, et idéalement, avoir un site modifiable de type blog.

### FORMATRICE

Stéphanie Gentilhomme, fondatrice en 2004 de RendezVous RP, première agence de relations presse et publiques dédiée au développement durable

### DURÉE & LIEU

L'action de formation se déroule sur une journée à Crest ou Eure

Nombre de stagiaires : 3 à 12

### TARIFS

650 euros  
450 euros : entrepreneurs solsticiens

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Stéphanie Gentilhomme  
06 84 61 62 68  
stephaniegentilhomme@rendezvous-rp.com

## CRÉER ET DÉVELOPPER UNE MARQUE EFFICACE

INITIATION AUX RELATIONS MÉDIA ET RÉSEAUX SOCIAUX AQUÉRIR LES BASES FONCTIONNELLES POUR METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION (HORS SUPPORTS DE COMMUNICATION)



### OBJECTIFS

S'approprier une méthodologie et des outils pour pouvoir mettre en œuvre une stratégie de notoriété auprès des médias, des relais d'opinion et du public ciblé.

### PROGRAMME

#### 1. La marque : rappel des fondamentaux

- Ce qu'est une marque ; les enjeux d'une marque pour une entreprise artisanale, pour un thérapeute, pour un artiste... Ce qui fait une marque pertinente et efficace
- Les fondamentaux de la marque et le vocabulaire associé : identité, valeurs, positionnement, cible, message...
- Les étapes d'une démarche de création de marque et quelques outils méthodologiques pour chaque étape
- Rappel sur le choix des signes (nom, signature, identité visuelle...)

#### 2. Les actions à mener pour lancer, faire vivre et développer sa marque

- Différents outils et actions qui peuvent être utilisés pour assurer la visibilité et faire connaître sa marque.
- Étude des relations média et des réseaux sociaux
- Intérêt de se faire connaître des journalistes (locaux, spécialisés, nationaux)
- Méthodologie
- Outils (dossier de presse, communiqués, organisation d'un événement..)
- Focus sur les réseaux sociaux : pourquoi ? Comment ca marche ? Comment mettre en place une stratégie de content marketing ?

## CRÉER ET DÉVELOPPER UNE MARQUE EFFICACE

INITIATION AUX RELATIONS MÉDIA ET RÉSEAUX SOCIAUX  
+ CAS PRATIQUES



### DATES

16 ET 17 FÉVRIER 2017  
Pré-inscription jusqu'au 10/02

### PUBLIC

Entrepreneurs de tous types,  
producteurs, artistes,  
thérapeutes, formateurs...

Pré-requis : Être convaincu  
de l'intérêt de la communica-  
tion pour son activité.  
Avoir déjà un site internet,  
et idéalement, avoir un site  
modifiable de type blog.

### FORMATRICE

Stéphanie Gentilhomme,  
fondatrice en 2004 de  
RendezVous RP, première  
agence de relations presse  
et publiques dédiée  
au développement durable

### DURÉE & LIEU

L'action de formation  
se déroule sur une journée  
et demi à Crest ou Eurre

Nombre de stagiaires : 3 à 12

### TARIFS

900 euros  
600 euros : entrepreneurs  
solsticiens

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Stéphanie Gentilhomme  
06 84 61 62 68  
stephaniegentilhomme  
@rendezvous-rp.com



### OBJECTIFS

S'approprier une méthodologie et des outils  
pour pouvoir mettre en œuvre une stratégie de  
notoriété auprès des médias, des relais d'opinion  
et du public ciblé.

### PROGRAMME

#### 1. La marque : rappel des fondamentaux

- Ce qu'est une marque ; les enjeux d'une marque  
pour une entreprise artisanale, pour un thérapeute,  
pour un artiste... Ce qui fait une marque pertinente  
et efficace
- Les fondamentaux de la marque et le vocabulaire  
associé : identité, valeurs, positionnement, cible,  
message...
- Les étapes d'une démarche de création de marque  
et quelques outils méthodologiques pour chaque étape
- Rappel sur le choix des signes (nom, signature, identité  
visuelle...)

#### 2. Les actions à mener pour lancer, faire vivre et développer sa marque

- Différents outils et actions qui peuvent être utilisés  
pour assurer la visibilité et faire connaître sa marque.
- Étude des relations média et des réseaux sociaux
- Intérêt de se faire connaître des journalistes  
(locaux, spécialisés, nationaux)
- Méthodologie
- Outils (dossier de presse, communiqués,  
organisation d'un événement..)
- Focus sur les réseaux sociaux : pourquoi ?  
Comment ça marche ? Comment mettre en place  
une stratégie de content marketing ?

1er semestre 2017 www.solstice.coop

## REIKI 1<sup>ER</sup> DEGRÉ USUI



### OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de Reiki 1er degré Usui
- Enraciner résolument les outils opérationnels  
de thérapie
- Être capable d'appliquer immédiatement  
le protocole lié au niveau acquis
- Pouvoir bénéficier d'un suivi pédagogique  
post formation

### PROGRAMME

#### Journée 1

- Explication et sens du mot « Reiki » ;
- Les vertus du Reiki ; L'histoire du Reiki ;
- Les cinq principes du Reiki ;
- Les corps éthériques et les chakras ;
- Mesure du taux vibratoire ;
- Les deux initiations de la 1ère journée ;
- Comment fonctionne l'énergie Reiki ;
- Le traitement, quel bénéfice, ses contre-indications...
- Rituel de préparation
- Ateliers pratiques

#### Journée 2

- La position des mains ; L'auto traitement ;
- Les deux initiations de la 2ème journée ;
- Les techniques japonaises de Reiki ;
- Harmonisation et/ou équilibrage des chakras
- Ateliers pratiques : échanges de soins
- Mesure du taux vibratoire
- Échange : questions/réponses
- Remise de l'attestation



### DATES

DE JANVIER À MAI 2017  
Sur les trois lieux de formation,  
contactez le formateur

### PUBLIC

Professionnels ou particuliers  
souhaitant faire évoluer  
leurs compétences ; personnes  
en projet d'orientation ou  
réorientation professionnelle ;  
personnes majeures  
exclusivement.

### FORMATEUR

Frédéric Tressol, maître  
enseignant REIKI USUI dans  
la lignée du Dr Mikao Usui

### DURÉE & LIEU

L'action de formation  
se déroule sur deux jours  
(9h-17h30) à Dieulefit,  
Romans-sur-Isère ou Nyons

Nombre de stagiaires : 8 max

### TARIFS

190 euros  
95 euros : Étudiants  
320 euros : Entreprises  
100 euros : Entrepreneurs  
solsticiens ou demandeurs  
d'emploi

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Frédéric Tressol  
06 84 54 45 51  
frederic.tressol26@orange.fr

1er semestre 2017 www.solstice.coop



**DATES**

DE JANVIER À MAI 2017  
Sur les trois lieux de formation,  
contactez le formateur

**PUBLIC**

Professionnels ou particuliers  
souhaitant faire évoluer  
leurs compétences ; personnes  
en projet d'orientation ou  
réorientation professionnelle ;  
personnes majeures  
exclusivement.

**FORMATEUR**

Frédéric Tressol, maître  
enseignant REIKI USUI dans  
la lignée du Dr Mikao Usui

**DURÉE & LIEU**

L'action de formation  
se déroule sur deux jours  
(9h-17h30) à Dieulefit,  
Romans-sur-Isère ou Nyons

Nombre de stagiaires : 8 max

**TARIFS**

260 euros  
440 euros : Entreprises  
150 euros : Entrepreneurs  
solsticiens ou demandeurs  
d'emploi

**INFOS ET INSCRIPTIONS**

Frédéric Tressol  
06 84 54 45 51  
frederic.tressol26@orange.fr

**REIKI 2<sup>ND</sup> DEGRÉ USUI**



**OBJECTIFS**

Maîtriser les techniques de Reiki 2ème degré Usui  
Enraciner résolument les outils opérationnels  
de thérapie  
Être capable d'appliquer immédiatement  
le protocole lié au niveau acquis  
Pouvoir bénéficier d'un suivi pédagogique  
post formation

**PROGRAMME**

**Journée 1**

Révision du 1er degré  
Préparation au 2nd degré  
Mesure du taux vibratoire  
Initiations du 2nd degré Reiki Usui  
Ce qu'enseigne le 2nd degré  
Symboles, Mantras associés au 2nd degré  
Rituel de préparation  
Ateliers pratiques

**Journée 2**

Guérison psychique et auto guérison  
Le traitement à distance  
Techniques japonaises de Reiki  
Ateliers pratiques : échanges de soins  
Mesure du taux vibratoire  
Échange : questions/réponses  
Remise de l'attestation



**DATES**

DE JANVIER À MAI 2017  
Sur les trois lieux de formation,  
contactez le formateur

**PUBLIC**

Professionnels ou particuliers  
souhaitant faire évoluer  
leurs compétences ; personnes  
en projet d'orientation ou  
réorientation professionnelle ;  
personnes majeures  
exclusivement.

**FORMATEUR**

Frédéric Tressol, maître  
enseignant REIKI USUI dans  
la lignée du Dr Mikao Usui

**DURÉE & LIEU**

L'action de formation  
se déroule sur deux jours  
(9h-17h30) à Dieulefit,  
Romans-sur-Isère ou Nyons

Nombre de stagiaires : 8 max

**TARIFS**

420 euros  
695 euros : Entreprises  
300 euros : Entrepreneurs  
solsticiens ou demandeurs  
d'emploi

**INFOS ET INSCRIPTIONS**

Frédéric Tressol  
06 84 54 45 51  
frederic.tressol26@orange.fr

**REIKI 3<sup>ÈME</sup> DEGRÉ USUI**



**OBJECTIFS**

Maîtriser les techniques de Reiki 3ème degré Usui  
Enraciner résolument les outils opérationnels  
de thérapie  
Être capable d'appliquer immédiatement  
le protocole lié au niveau acquis  
Pouvoir bénéficier d'un suivi pédagogique  
post formation

**PROGRAMME**

**Journée 1**

Révision des 1er et 2nd degré  
Préparation au 3ème degré  
Mesure du taux vibratoire  
Initiations du 3ème degré Reiki Usui  
Ce qu'enseigne le 3ème degré  
Symboles, Mantras associés au 3ème degré  
Rituel de préparation  
Ateliers pratiques

**Journée 2**

Guérison psychique et auto guérison  
Le traitement à distance  
Techniques japonaises de Reiki  
Ateliers pratiques : échanges de soins  
Mesure du taux vibratoire  
Échange : questions/réponses  
Remise de l'attestation



**DATES**

10 et 23 FÉVRIER 2017  
Pré-inscription jusqu'au 31 janvier

**PUBLIC**

Personnes en Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise ou entrepreneurs salariés depuis peu, exerçant dans des secteurs proches.

**FORMATRICE**

Béatrix Verillaud, formatrice professionnelle, spécialisée en ressources humaines, formée à l'accompagnement et à différentes méthodes d'analyse des pratiques.

**DURÉE & LIEU**

L'action de formation se déroule sur deux jours à Eurre (26)

Nombre de stagiaires : 8 à 12

**TARIFS**

300 euros  
120 euros : entrepreneurs solsticiens

**INFOS ET INSCRIPTIONS**

Béatrix Verillaud,  
06 74 47 40 87  
beatrice.verillaud@gmail.com

## CONFORTER SON DÉMARRAGE D'ACTIVITÉ

UN TRAVAIL SUR SON PROJET ET L'INSTAURATION DE LIENS ENTRE DIFFÉRENTS ACTEURS



Tout d'abord les participants poseront un diagnostic sur leur situation avec un outil ludique et très visuel. Cela permettra à chacun de déterminer ses points faibles.

Ensuite, ils chercheront collectivement des pistes d'amélioration et pourront ainsi déterminer un plan d'action pour améliorer leur situation.

### OBJECTIFS

Créer un réseau fort sur le territoire entre jeunes entrepreneurs pour favoriser entraide et soutien moral.

Construire ensemble des solutions individuelles et collectives pour pallier les difficultés rencontrées sur les entreprises.

Réactualiser son plan d'action et ses prévisionnels.



**DATES**

17, 24 FÉVRIER, 28 AVRIL et  
16 JUIN 2017  
Pré-inscription jusqu'au 7/02/2017

**PUBLIC**

Constitution d'un groupe d'entrepreneurs-salarié au sein de Solstice, ou d'entrepreneurs récemment installés.

**FORMATRICE**

Béatrix Verillaud, formatrice professionnelle, spécialisée en ressources humaines, formée à l'accompagnement et à différentes méthodes d'analyse des pratiques.

En co-animation (à partir de 8 personnes) avec Stéphanie Auclair, Julie Bournay ou Stéphane Clauzonier

**DURÉE & LIEU**

L'action de formation se déroule sur 4 jours à Charpey ou Eurre (26).

Nombre de stagiaires : 6 à 12

**TARIFS**

150 euros  
60 euros : entrepreneurs solsticiens

**INFOS ET INSCRIPTIONS**

Béatrix Verillaud,  
06 74 47 40 87  
beatrice.verillaud@gmail.com

## ANALYSE DE SES PRATIQUES PROFESSIONNELLES ET PERSONNELLES

ÉVOLUER DANS SES PRATIQUES POUR ACCROÎTRE SES COMPÉTENCES ET GAGNER EN AISANCE PROFESSIONNELLE ET PERSONNELLE



### OBJECTIFS

Conforter et entretenir sa motivation

Augmenter sa confiance en soi en situation professionnelle

S'épauler et sortir de l'isolement, développer un sentiment d'appartenance

Renforcer sa capacité à faire face aux difficultés et à trouver des solutions adaptées

Améliorer sa façon de communiquer

### CONTENU

Sur une journée complète offrir un cadre sécurisé, pour prendre un temps de recul sur ses expériences : analyser pour mieux comprendre

Le travail se structure à partir de cas amenés par les participants avec une succession de séquences d'une heure et demi. Il permet de comparer, ajuster et modifier sa manière de faire à la lumière de celles des autres

C'est le groupe qui aide à mieux comprendre et à construire de nouveaux savoirs avec les autres. Progressivement une intelligence collective s'instaure où chacun améliore sa façon de communiquer.

Le perfectionnement s'appuie sur des entraînements (jeux de rôles par exemple).



**DATES**

24 FÉVRIER 2017

Pré-inscription jusqu'au 10/02/2017

28 AVRIL 2017

Pré-inscription jusqu'au 14/04/2017

**PUBLIC**

Tout public qui souhaite (re)découvrir son propre mode de fonctionnement « préférentiel », pour (ré)identifier ses aspirations réelles, préparer sa (ré)orientation, faciliter ses échanges, analyser l'intérêt d'un prochain partenariat, comprendre certaines difficultés de mise en oeuvre...  
Aucun pré-requis.

**FORMATRICE**

Fabienne Peyraud Avérone  
Partenaire des Dirigeants  
TPE-PME & Entrepreneurs  
www.horus-ressources.fr

**DURÉE & LIEU**

L'action de formation se déroule sur une journée à Eurre ou Valence.

Nombre de stagiaires : 6 à 12

**TARIFS**

150 euros

120 euros : entrepreneurs solsticiens ou demandeurs d'emploi

**INFOS ET INSCRIPTIONS**

Fabienne Peyraud Avérone  
06 52 68 58 07  
info@horus-ressources.fr

**(RE)DÉCOUVRIR SES PRÉFÉRENCES  
D' ACTIONS ET DE COMMUNICATION**



**OBJECTIFS**

Prise de recul grâce au profil de potentialités ludique J'AIME® : nous nous développons plus aisément dans les domaines que nous aimons, dépensons plus d'énergie pour ce qui nous plaît moins...

Cette approche ne présume en rien des compétences développées et mises en oeuvre par ailleurs, mais révèle nos atouts naturels, nos facilités ou difficultés rencontrées selon les objectifs à atteindre.

**PROGRAMME**

Découverte de l'expression des préférences personnelles grâce à un jeu de cartes ludique

Présentation des grands axes du profil de potentialités J'AIME®

Remise des profils personnels à chacun des participants

Réflexion collective sur les comportements induits par nos préférences

Éclairages sur les améliorations possibles de la gestion de l'énergie personnelle

Réponses aux questions, collectives ou personnelles



**DATES**

28 MARS 2017

22 MAI 2017

Sur les deux lieux de formation, contactez les formatrices  
Pré-inscription jusqu'au 15-02-2017

**PUBLIC**

Les adultes (et jeunes adultes) en questionnement sur leurs choix professionnels, qui ont besoin de se reconnecter à ce qui est fondamental pour eux et de s'engager dans l'action.

**FORMATRICE (S)**

Une à deux formatrices issues du collectif Aria : Stéphanie Auclair, Julie Bournay et Sarah BUIH œuvrent à accompagner le changement, remettre en mouvement, soutenir le passage à l'action, au plus près de l'humain. Aria apporte recul et méthode afin de faire émerger et de rendre mobilisable ce que chacun possède de meilleur.

**LIEU**

L'action de formation se déroule sur 2 jours en collectif et 7 heures d'entretiens individuels à Crest ou Valence.

Nombre de stagiaires : 8 à 12

**TARIFS**

VOIR CI-CONTRE

**INFOS ET INSCRIPTIONS**

www.aria.coop  
07 83 21 58 64  
contact@aria.coop

**TROUVER OU CONFIRMER  
SA VOIE PROFESSIONNELLE  
DIVA FORMATION**

CLARIFIER SON PROJET PROFESSIONNEL DANS UN ESPRIT  
LUDIQU ET COOPÉRATIF



Faire le point sur ses ressources, ses goûts, ses intérêts, ses valeurs, pour préciser ou confirmer un choix d'orientation professionnel.

**OBJECTIFS**

Pouvoir faire des choix professionnels étayés, qui intègrent aspirations et éléments de réalité.

**PROGRAMME**

Une formation alternant séances individuelles et temps collectifs :

Une heure d'entretien diagnostic personnalisé : attentes, besoins, parcours.

Une journée de jeux collectifs : parcours, enjeux, étapes, compétences, aspirations...

Deux fois deux heures entretiens DIVA (Développement des Intérêts et Valeurs de l'adulte) : passation de mise en situation à vivre, en individuel.

Une journée de jeux collectifs.

Deux heures d'entretien de synthèse et de mise en perspective pour amorcer la concrétisation de son projet professionnel.

N.B. : la démarche est « développementale », au sens où elle permet à la personne de se mettre en mouvement à partir de son expertise propre (elle est celle qui « sait »), dans un cadre respectueux et confidentiel.

720 euros

Soit 2 journées collectives à 150 €/j + 7h d'entretiens individuels à 60 €/h.

390 euros pour les

entrepreneurs solsticiens  
Soit 2 journées collectives à 90 €/j + 7h d'entretiens individuels à 30€/h.

## FORMATION DE FORMATEURS



### DATES

16 JANVIER 2017  
23 MARS 2017

Pré-inscription jusqu'à  
une semaine avant

### PUBLIC

Personnes qui changent  
de mission et démarrent  
des accompagnements,  
en particulier auprès de  
porteurs de projets.

### FORMATRICE

Béatrix Verillaud, formatrice  
professionnelle, spécialisée  
en ressources humaines,  
formée à l'accompagnement  
et à différentes méthodes  
d'analyse des pratiques.

### DURÉE & LIEU

L'action de formation  
se déroule sur une journée  
à Eurre.

Nombre de stagiaires : 8 à 12

### TARIFS

150 euros  
60 euros : entrepreneurs  
solsticiens

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Béatrix Verillaud,  
06 74 47 40 87  
beatrix.verillaud@gmail.com

## ADAPTER SA POSTURE D'ACCOMPAGNATEUR

UNE FORMATION POUR AMÉLIORER SON AISANCE ET  
SON EFFICACITÉ EN SITUATION D'ACCOMPAGNEMENT



Les apports théoriques alternent avec  
des exercices pratiques et les méthodes  
collaboratives valorisent le groupe.

Vous partez avec des références mobilisables  
lorsque vous serez en situation réelle et un  
premier entraînement qui améliorera votre  
confiance en vous et vous aidera à poser  
vos limites.

### OBJECTIFS

Prendre conscience que sa posture est  
déterminante dans ce qui se passe avec  
l'interlocuteur, repérer différentes postures :  
ce qu'elles demandent à l'accompagnant  
et ce qu'elles produisent sur l'accompagné,  
savoir les utiliser judicieusement et passer  
de l'une à l'autre.

## FORMATION DE FORMATEURS



### DATES

3, 24 FÉVRIER et 24 MARS 2017  
Pré-inscription jusqu'au 27/01

21 AVRIL, 26 MAI ET 23 JUIN  
2017

Pré-inscription jusqu'au 14/04

### PUBLIC

Toute personne désireuse de  
transmettre des connaissances  
ou un savoir faire, ayant une  
maîtrise voire une expertise  
de la discipline donnant lieu  
à transmission.

### FORMATRICES

Françoise Bernard, formée en  
mécanique générale puis en  
animation. Praticienne en Ana-  
lyse Transactionnelle et certi-  
fiée Coach et Team-Building.  
Agnès Chovin, diplômée en  
psychologie clinique, en ges-  
tion des ressources humaines,  
certifiée en coaching et formée  
à l'ingénierie pédagogique.

### DURÉE & LIEU

L'action de formation  
se déroule sur trois jours en  
discontinu à Eurre (26).

Nombre de stagiaires : 6 à 12

### TARIFS

450 euros  
Entrepreneurs solsticiens :  
contactez les formatrices

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Françoise Bernard  
06 20 88 87 12  
francoise.bernard61@sfr.fr

## FORMATION DE FORMATEURS OCCASIONNELS

CONCEVOIR UN SCÉNARIO PÉDAGOGIQUE ET ANIMER  
EN SÉCURITÉ UNE FORMATION À PARTIR DES OUTILS  
DU COACHING D'ÉQUIPE



### OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront  
en capacité :

De connaître les différents objectifs qui  
construisent une formation

De concevoir un scénario pédagogique  
structuré en séquences, de choisir les techniques  
d'animation pour un groupe restreint ainsi que  
les supports et les outils pédagogiques adaptés  
au public

D'animer en sécurité en acceptant le scénario  
pédagogique comme guide et allié du formateur

D'évaluer les acquis en rédigeant et en présentant  
un scénario pédagogique

### PROGRAMME

Les caractéristiques de la formation pour adultes :  
- les conditions d'apprentissage chez l'adulte,  
- le contrat pédagogique, la communication et le feed  
back, le processus formatif, la motivation, les signes  
de reconnaissance  
- l'architecture du scénario pédagogique

L'animation d'un groupe restreint en formation :  
- les fonctions et la manipulation des supports  
pédagogiques  
- les techniques pédagogiques d'animation  
- la construction et la présentation d'un exposé  
pédagogique, la démonstration pratique, le processus  
d'évaluation

Le formateur dans son rôle de pédagogue  
- La posture du formateur  
- Le processus d'essai/réajustement  
- La gestion du temps  
- Les bases de l'entraînement d'équipe  
- La confiance



### DATES

7 MARS ET 7 NOVEMBRE 2017

Pré-inscription jusqu'au 7 février  
et 7 octobre 2017

### PUBLIC

Aux formateurs, animateurs  
et accompagnants

Pré-requis : avoir envie  
de se laisser surprendre

### FORMATRICE

Jean-Jacques Magnan,  
cogérant de Solstice,  
cocréateur d'Archi'jeux,  
animateur formateur,  
psychopraticien

### DURÉE & LIEU

L'action de formation  
se déroule sur une journée  
à Eurre.

Nombre de stagiaires : 8 à 20

### TARIFS

90 euros  
50 euros : entrepreneurs  
solsticiens

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Jean-Jacques Magnan  
06 08 32 48 16  
jjm@solstice.coop

## LE JEU EN TANT QU'OUTIL PÉDAGOGIQUE



L'enfant apprend en jouant, l'adulte aussi !

### OBJECTIFS

Mieux comprendre, par l'expérience, ce qu'un jeu  
peut apporter dans une session de formation

### PROGRAMME

Mise en situation

Les critères de choix d'un jeu (intentions,  
objectifs)

Comment animer une session de jeu durant  
une formation :

Le temps de jeu  
La récupération du vécu  
L'analyse personnelle

Réflexion interactive autour du projet individuel  
de chacun



### DATES

20 JANVIER 2017

Pré-inscription jusqu'au 13/01/2017

21 AVRIL 2017

Pré-inscription jusqu'au 14/04/2017

### PUBLIC

Tout public qui souhaite vendre  
un service ou un produit  
en dégagant un bénéfice.  
Pré-requis : connaissance  
de l'ensemble des charges  
nécessaires à l'activité.

### FORMATRICE

Fabienne Peyraud Avérone  
Partenaire des Dirigeants  
TPE-PME & Entrepreneurs  
www.horus-ressources.fr

### DURÉE & LIEU

L'action de formation  
se déroule sur 7 heures,  
réparties sur 1 journée  
(Eurre ou Valence).

Nombre de stagiaires : 5 à 10

### TARIFS

150 euros par personne  
120 euros : entrepreneurs  
solsticiens ou demandeurs  
d'emploi

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Fabienne Peyraud Avérone  
06 52 68 58 07  
info@horus-ressources.fr

## COÛT (PRIX) DE REVIENT, PRIX DE VENTE, SEUIL DE RENTABILITÉ

NIVEAU 1 - INITIATION



### OBJECTIFS

Sans formation comptable, pouvoir déterminer  
globalement :

- le coût de revient complet d'un service ou  
d'un produit ;
- le bon prix de vente d'un service ou d'un produit
- son seuil de rentabilité.

### PROGRAMME

- Prise de conscience de l'impact des charges  
indirectes ou «improductives»
- Calcul correct un coût (prix) de revient
- Calcul correct un prix de vente
- Utilisation d'un coefficient multiplicateur
- Calcul de son seuil de rentabilité
- Identification d'axes pertinents de  
diversification de son offre commerciale
- Exercices pratiques, si possible en lien avec  
les activités des participants

**DATES**

17 FÉVRIER 2017

Pré-inscription jusqu'au 10/02/2017

19 MAI 2017

Pré-inscription jusqu'au 12/05/2017

**PUBLIC**

Tout public, aucun pré-requis

**FORMATRICE**

Fabienne Peyraud Avérone  
Partenaire des Dirigeants  
TPE-PME & Entrepreneurs  
www.horus-ressources.fr

**DURÉE & LIEU**

L'action de formation  
se déroule sur 7 heures,  
réparties sur une journée  
(Eurre ou Valence)

Nombre de stagiaires : 7 à 15

**TARIFS**

120 euros par personne  
90 euros entrepreneurs  
solsticiens ou demandeurs  
d'emploi

**INFOS ET INSCRIPTIONS**

Fabienne Peyraud Avérone  
06 52 68 58 07  
info@horus-ressources.fr

## COMPRENDRE LE PRINCIPE DE LA TVA

**OBJECTIFS**

Comprendre le principe de la Taxe sur la Valeur Ajoutée, et savoir calculer TVA/HT/TTC

**PROGRAMME**

- Principe de la Taxe sur la Valeur Ajoutée
- Les différents taux : taux normal, taux réduits
- Utilisation des pourcentages, « règle de trois » et « produit en croix »
- Calcul de la TVA, des montants HT et TTC
- Impacts des factures d'achats et de ventes à des taux différents
- Exercices pratiques, si possible en lien avec les activités des participants

**DATES**

17 ET 24 MARS 2017

Pré-inscription jusqu'au 10/03/2017

**PUBLIC**

Tout public

Pré-requis : savoir différencier les prix HT et TTC, notions de comptabilité (lecture et classement de factures, ou d'enregistrement comptable au quotidien).

**FORMATRICE**

Fabienne Peyraud Avérone  
Partenaire des Dirigeants  
TPE-PME & Entrepreneurs  
www.horus-ressources.fr

**DURÉE & LIEU**

L'action de formation  
se déroule sur deux jours  
(Eurre ou Valence).

Nombre de stagiaires : 4 à 10

**TARIFS**

420 euros par personne  
360 euros : entrepreneurs  
solsticiens ou demandeurs  
d'emploi

**INFOS ET INSCRIPTIONS**

Fabienne Peyraud Avérone  
06 52 68 58 07  
info@horus-ressources.fr

## COMPRENDRE VOS COMPTES DE RÉSULTATS, BILANS, SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

**OBJECTIFS**

Comprendre quelles informations regroupent vos bilans, comptes de résultats, soldes intermédiaires de gestion... et pouvoir les utiliser.

**PROGRAMME**

• **Informations des comptes de résultats, bilans, soldes intermédiaires de gestion**

- > Rappels : plan comptable, classification des comptes, journaux et balances, soldes créditeurs et débiteurs
- > Exercice fiscal ; Immobilisations et les amortissements ; Plus ou moins-values des actifs cédés ; Travaux obligatoires en fin d'exercice : inventaire, régularisations
- > Report de la balance dans le compte de résultat et le bilan ; Affectations des résultats dans le bilan
- > Transfert des Comptes de Résultats en soldes intermédiaires de gestion ; soldes et marges

• **Analyse de l'activité grâce aux SIG**

- > Lecture du compte de résultat ; Analyse des SIG, dans le contexte de l'entreprise et de l'environnement (comparaisons et données sectorielles) ; Ratios
- > Seuil de rentabilité ; CAF

• **Analyse économique et financière de l'entreprise grâce au bilan**

- > Lecture du bilan ; ratios de structure et financiers ; Impact des choix de financements
- > Bilan fonctionnel ; FR, BFR et Trésorerie ; Délai clients et fournisseurs ; Ratios

• **Outils de prévision**

- > Tableaux de bords, analyse des écarts ; Gestion de Trésorerie
- > Plan de financement ; Recherche de financements ; Banques, crédits-bailleurs

## CRÉER MES SUPPORTS DE COMMUNICATION AVEC MICROSOFT PUBLISHER



### DATES

7, 14 ET 21 FÉVRIER 2017  
Pré-inscription jusqu'au 30/01/17

### PUBLIC

Tout public

Pré-requis : Maîtrise de l'environnement PC (Windows) ou MAC et bonne connaissance des fondamentaux d'un logiciel bureautique de type Word (ou Open Office).

Venir à la formation avec un ordinateur portable équipé du Pack Office Microsoft avec Publisher inclus.

### FORMATEUR

Patrick Gheysen, infographiste et concepteur de sites web depuis 1998 au sein de Graffiti Connexion

### DURÉE & LIEU

L'action de formation se déroule sur trois jours à Soyons (26)

Nombre de stagiaires : 3 à 10

### TARIFS

440 euros  
180 euros : entrepreneurs solsticiens ou demandeurs d'emploi

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Patrick Gheysen  
06 28 63 23 35  
patrick@gheysen.fr



### OBJECTIFS

Devenir autonome pour gérer soi-même, et en interne, ses propres supports de communication imprimés de façon professionnelle.

### PROGRAMME

Créer ma carte de visite, mon logo, mon papier à lettre, ma plaquette, mon flyer ou un dépliant, une affiche, etc., avec un logiciel simple et intuitif.

Développer ma créativité personnelle, mais aussi apprendre à m'approprier des gabarits et des supports existants pour simplifier cette démarche.

Gérer les formats de fichiers et les exports au format PDF (et autres...).

Être en mesure de présenter des documents conformes à un imprimeur.

## CRÉER MES SUPPORTS DE COMMUNICATION AVEC MICROSOFT POWERPOINT



### DATES

7, 14 ET 21 MARS 2017  
Pré-inscription jusqu'au 28/02/17

### PUBLIC

Tout public

Pré-requis : Maîtrise de l'environnement PC (Windows) ou MAC et bonne connaissance des fondamentaux d'un logiciel bureautique de type Word (ou Open Office).

Venir à la formation avec un ordinateur portable équipé du Pack Office Microsoft avec PowerPoint inclus.

### FORMATEUR

Patrick Gheysen, infographiste et concepteur de sites web depuis 1998 au sein de Graffiti Connexion

### DURÉE & LIEU

L'action de formation se déroule sur trois jours à Soyons (26)

Nombre de stagiaires : 3 à 10

### TARIFS

440 euros  
180 euros : entrepreneurs solsticiens ou demandeurs d'emploi

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Patrick Gheysen  
06 28 63 23 35  
patrick@gheysen.fr

### OBJECTIFS

Découverte des fonctions basiques et évoluées du logiciel PowerPoint.

### PROGRAMME

Apprendre à réaliser un diaporama attractif via la prise en main et la maîtrise de PowerPoint.

Découverte des fonctions basiques et évoluées du logiciel.

Intégrations d'images, de sons, de vidéos et d'animations à forte valeur ajoutée.

Découvrir les codes d'une communication pédagogique ou commerciale efficace.



**DATES**

19 et 26 JANVIER,  
et 2 FÉVRIER 2017  
Pré-inscription jusqu'au 03/01/17

04, 11 et 18 AVRIL 2017

**PUBLIC**

Tout public

Pré-requis :

Maîtrise de l'environnement PC (Windows) ou MAC et bonne connaissance des fondamentaux d'un logiciel bureautique de type Word (ou Open Office). Venir à la formation avec un ordinateur portable PC ou MAC.

**FORMATEUR**

Patrick Gheysen, infographiste et concepteur de sites web depuis 1998 au sein de Graffiti Connexion : [www.graffiti-connexion.com](http://www.graffiti-connexion.com)

**DURÉE & LIEU**

L'action de formation se déroule sur trois jours à Soyons (26)

Nombre de stagiaires : 3 à 10

**TARIFS**

440 euros  
180 euros : entrepreneurs solsticiens ou demandeurs d'emploi

**INFOS ET INSCRIPTIONS**

Patrick Gheysen  
06 28 63 23 35  
[patrick@gheysen.fr](mailto:patrick@gheysen.fr)

CRÉER SON SITE WEB  
EN TOUTE FACILITÉ, SANS ÊTRE  
NI CODEUR, NI DÉVELOPPEUR !



**OBJECTIFS**

Découverte des fonctions basiques et évoluées du logiciel de création de sites Web WIX.

**PROGRAMME**

Concevoir son site Internet de niveau professionnel, de façon simple et intuitive, avec un logiciel gratuit (et légal).

Découvrir les fondamentaux du web, le référencement, l'hébergement, la réservation du nom de domaine, la maintenance, faire vivre son site, etc.

Créer sa propre Newsletter, mettre en place des liens vers les réseaux sociaux, ajouter un blog ou une boutique de vente en ligne, etc.



**DATES**

9, 16 ET 23 MAI 2017  
Pré-inscription jusqu'au 02/05/17

**PUBLIC**

Tout public

Pré-requis :

Maîtrise de l'environnement PC (Windows) ou MAC et bonne connaissance des fondamentaux d'un logiciel bureautique de type Word (ou Open Office).

Venir à la formation avec un ordinateur portable équipé d'une version récente de Photoshop (à partir de la version CS 2).

**FORMATEUR**

Patrick Gheysen, infographiste et concepteur de sites web depuis 1998 au sein de Graffiti Connexion : [www.graffiti-connexion.com](http://www.graffiti-connexion.com)

**DURÉE & LIEU**

L'action de formation se déroule sur trois jours à Soyons (26)

Nombre de stagiaires : 3 à 10

**TARIFS**

440 euros  
180 euros : entrepreneurs solsticiens ou demandeurs d'emploi

**INFOS ET INSCRIPTIONS**

Patrick Gheysen  
06 28 63 23 35  
[patrick@gheysen.fr](mailto:patrick@gheysen.fr)

APPRENDRE LA RETOUCHE  
PHOTOGRAPHIQUE ET LA MAÎTRISE  
DE L'IMAGE AVEC PHOTOSHOP



**OBJECTIFS**

Découverte des fonctions basiques et évoluées du logiciel Photoshop.

**PROGRAMME**

Analyse de la structure de l'image : résolutions, taille, poids, compression, mode RVB et CMJN, etc.

Retouche, détourage, dégradés, colorimétrie, luminosité, contrastes, niveaux, filtres, effets spéciaux

Fonctionnalités avancées, calques et masques de fusion, outils de déformations, intégrations de formes, gestion des objets vectoriels, perspective, 3D...



### **DATES**

FORMATION EN LIGNE  
DATES : EN PERMANENCE

### **PUBLIC**

Toute personne ayant la responsabilité de tout ou partie de projets, quels que soient la taille et le domaine des projets

### **FORMATEUR**

Jean-Marc Delorme a piloté des projets et a formé des chefs de projet dans le domaine des systèmes d'information pendant dix ans.  
[www.gestiondeprojet.rezolocal.com](http://www.gestiondeprojet.rezolocal.com)

### **DURÉE & LIEU**

La formation se déroule en ligne.

### **TARIFS**

300 euros pour un accès à la formation pendant trois mois  
Gratuit : entrepreneurs solsticiens  
Possibilité de suivre 20 % du cours gratuitement pour vérifier l'intérêt avant engagement.

### **INFOS ET INSCRIPTIONS**

Jean-Marc Delorme  
06 63 51 05 70  
[delorme.jeanmarc@bbox.fr](mailto:delorme.jeanmarc@bbox.fr)

## GESTION DE PROJET



On présente à l'aide d'animations vidéos originales les enjeux et les activités-clés de la gestion de projet ainsi que les documents qu'elles produisent. Des modèles de documents sont fournis.

### **OBJECTIFS**

Maîtriser les enjeux de la gestion de projet, disposer d'outils pour mettre en oeuvre les bonnes pratiques

### **PROGRAMME**

C'est une formation en-ligne. Le stagiaire navigue via un sommaire qui lui est proposé. Des quizz lui permettent d'évaluer ses connaissances.

La durée de formation est au choix du stagiaire.  
Recommandation : deux heures par semaine pendant dix semaines.



### **DATES**

2 ET 9 FÉVRIER 2017  
Pré-inscription jusqu'au 25 janvier

### **PUBLIC**

Personnes en Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise ou Entrepreneurs Salariés depuis peu, travaillant chez elles et devant arbitrer en permanence entre diverses tâches.

### **FORMATRICE**

Béatrix Verillaud, formatrice professionnelle, spécialisée en ressources humaines, formée à l'accompagnement et à différentes méthodes d'analyse des pratiques.

### **DURÉE & LIEU**

L'action de formation se déroule sur deux jours à Charpey (26)

Nombre de stagiaires : 6 à 12

### **TARIFS**

300 euros  
120 euros : entrepreneurs solsticiens

### **INFOS ET INSCRIPTIONS**

Béatrix Verillaud,  
06 74 47 40 87  
[beatrice.verillaud@gmail.com](mailto:beatrice.verillaud@gmail.com)

## GÉRER SON TEMPS

UNE APPROCHE GLOBALE DE CETTE QUESTION :  
GÉRER SON TEMPS, C'EST GÉRER SA VIE



Savoir organiser sa vie selon ses priorités, c'est choisir au quotidien les tâches à accomplir pour remplir ses objectifs.

### **OBJECTIFS**

Repérer ses priorités,  
Identifier ses principales difficultés,  
Savoir arbitrer.

### **CONTENU**

Le travail s'inspire des réflexions de François Delivré.

Après un premier temps d'interconnaissance chacun prendra le temps de nommer ses valeurs. Un exercice ludique permettra ensuite de nommer ses craintes face à une mauvaise gestion du temps, ce travail se fait en plusieurs temps et se conclut par l'analyse individuelle de point à améliorer. Un test permettra aussi à chacun de voir ses points faibles et la façon d'y remédier.

La formation se finira par la rédaction de sa stratégie d'amélioration.

### **MÉTHODES**

Repères théoriques, exercices ludiques pour les difficultés, méthodes issues de l'auto-formation favorisant l'implication. Valorisation des ressources du groupe. Étude de cas.

## FAVORISER LA COOPÉRATION AU SEIN DES ÉQUIPES DE TRAVAIL : L'APPORT DE LA THÉRAPIE SOCIALE



Travailler sa coopération en équipe devient une nécessité, la thérapie sociale y contribue.

Travailler en équipe n'est possible que si l'on est en capacité d'être soi-même vraiment, sans peurs, sans masques avec les autres.

### OBJECTIFS

Sensibiliser à la thérapie sociale comme un processus incontournable à une véritable coopération. Vivre la constitution du groupe et ses différentes étapes

### PROGRAMME

Au départ d'un groupe, quel qu'il soit, à répétition et de manière systématique, des processus s'enclenchent avant sa véritable constitution.

Ces membres n'ont pas toujours choisi de travailler ensemble, il faut accepter son appartenance au groupe et vivre sa constitution.

Tout au long de la journée sous formes expérientielles nous vivrons les différentes étapes de cette constitution du groupe incontournable :

- Lien de confiance
- Recherche de l'intérêt commun. Ce que nous faisons ensemble
- Prise de conscience des préjugés
- Prise de responsabilité. Sortir du rôle de victime.
- Découverte de ses parts d'ombres et de lumières
- Construire un lien sain avec l'autorité
- Accepter le conflit



### DATES

7 MARS 2017

Pré-inscription jusqu'au 25 février

### PUBLIC

Tout public qui souhaite améliorer la coopération dans les groupes

### FORMATRICE

Véronique METAYER  
Intervenante en Thérapie Sociale

### DURÉE & LIEU

L'action de formation se déroule sur une journée à Valence ou Eurre (26)

Nombre de stagiaires : 6 à 10

### TARIFS

150 euros  
En conscience pour les entrepreneurs solsticiens

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Véronique Metayer  
06 70 47 42 32  
vero.metayermail.com



## FORMATIONS RÉSERVÉES AUX ENTREPRENEURS SOLSTICIENS



### INSCRIPTIONS

Les inscriptions se font directement auprès du formateur. C'est également le formateur qui répondra à toutes vos questions concernant le contenu de la formation, le lieu ou les modalités de prise en charge.

**PLUS D'INFOS :**  
**[www.solstice.coop](http://www.solstice.coop)**



### TARIFS

les tarifs s'entendent nets de taxes. TVA = 0 %.  
Les prix annoncés sont les prix à régler par session de formation.

## TREC TEMPS DE RÉFLEXION POUR L'ENTRÉE EN COOPÉRATIVE



### DATES

10 ET 13 MARS 2017  
9 ET 12 JUIN 2017  
6 ET 9 OCTOBRE 2017  
1 ET 4 DÉCEMBRE 2017

### PUBLIC

Entrepreneurs solsticiens  
exclusivement

### FORMATEUR

Bertrand Barrot, associé  
et co-gérant de Solstice,  
formateur et accompagnateur

### DURÉE & LIEU

L'action de formation  
se déroule obligatoirement  
sur deux jours, un vendredi  
et un lundi, à l'écosite  
de Eurre (26)

Nombre de stagiaires : 6 à 8

### TARIF

gratuit

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Bertrand Barrot  
04 75 25 32 30  
bertrand.barrot@solstice.coop



### OBJECTIFS

- Faire le point sur son projet d'activité en précisant ses motivations, ses objectifs, ses ressources, ses difficultés.
- Présenter son projet de façon claire et concise aux autres entrepreneurs accompagnés par Solstice.
- Faire connaissance avec les entrepreneurs solsticiens, comprendre leurs projets, établir des liens susceptibles d'enrichir, plus tard, le fonctionnement interne d'une coopérative d'activités.

Cette formation  
incontournable entre  
dans le cadre du parcours  
personnalisé des compé-  
tences solsticiennes.

## FORMATION DE FORMATEUR



La qualité d'une formation tient à une juste harmonie du fond et de la forme. La pédagogie est montée de manière métaphorique et modélisante. Autrement dit j'incarne ce que j'enseigne.

### OBJECTIFS

Donner au participant la possibilité d'animer un stage grâce à :  
Une définition claire des objectifs pédagogiques  
Un contenu adapté aux attentes des participants  
Une animation rythmée alternant apports de concept, partage d'expériences et mise en pratique

### PROGRAMME

Mise en place du groupe et repérage des motivations et des attentes des participants. L'ordre et le temps consacré aux séquences proposées pourra varier en fonction des besoins du groupe.

#### Séquence 1

Nous n'apprenons pas tous de la même manière. Comment adapter sa pédagogie aux profils des participants ?  
*Concept et Mise en pratique*

#### Séquence 2

la gestion du groupe : un groupe représente plus que la somme des individus  
*Concept et partage d'expériences, réussites et échecs*

#### Séquence 3

la forme c'est le fond qui remonte à la surface. Comment construire le programme afin de favoriser la mémorisation ?  
*Concept et échanges avec le groupe*

#### Séquence 4

Mise en pratique



### DATES

23 MARS ET 6 AVRIL 2017  
Pré-inscription jusqu'au 01-03-2017

### PUBLIC

Tout formateur désireux  
d'améliorer sa pédagogie.

Formation réservée aux  
entrepreneurs solsticiens

### FORMATRICE

Mariel Fortier-Beulieu,  
consultante, formatrice,  
coach, plus de quinze  
ans d'expérience dans  
le conseil et la formation

### DURÉE & LIEU

L'action de formation  
se déroule sur deux jours  
à Eurre.

Nombre de stagiaires : 8 à 12

### TARIFS

280 euros

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Mariel Fortier-Beulieu  
06 16 46 41 10  
mfortierbeulieu@orange.fr

## ACCOMPAGNEMENT AU SOCIÉTARIAT

DU CONTRAT D'APPUI AU PROJET D'ENTREPRISE  
AU CONTRAT D'ENTREPRENEUR SALAIRE



### OBJECTIFS

Cette formation s'adresse aux entrepreneurs, associés depuis peu ou en voie de le devenir.

Présentation des principes coopératifs et de la raison d'être des Scop et des CAE.

Histoire de la coopérative d'activité Solstice, de Copéa et présentation du Mouvement coopératif

Devenir associé :

- la constitution du capital et le financement de la société
- la propriété collective de l'outil de travail et les réserves impartageables
- le choix des dirigeants
- la règle Une personne = une voix
- les rôles et principes de l'Assemblée Générale

Cette formation incontournable entre dans le cadre du parcours personnalisé des compétences solsticiennes.



### DATES

24 MARS 2017

### PUBLIC

Entrepreneurs solsticiens exclusivement

### FORMATEUR

Jean-Jacques Magnan cogérant, cofondateur et associé de Solstice, animateur formateur,

### DURÉE & LIEU

L'action de formation se déroule sur une journée, à l'écosite de Eurre (26)

### TARIF

gratuit

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Jean-Jacques Magnan  
04 75 25 32 30  
accueil@solstice.coop

## DEVENIR ENTREPRENEUR SALARIÉ ASSOCIÉ SOLSTICIEN AU REGARD DE LA LOI ESS 2014



### OBJECTIFS

Introduction et sensibilisation à la vie en coopérative : présentation du modèle Scop, du Mouvement Scop, de la coopération et de l'économie sociale et solidaire (ESS).

À l'issue de cette formation, chaque participant sera en mesure de :

- Définir le principe de la coopération et ce qu'est une Scop ou Scic
- Comprendre les statuts de sa propre Scop ou Scic
- Appréhender le principe de double qualité salarié-associé en scop et ses implications
- Appréhender le principe du multi sociétariat et de l'intérêt collectif en scic
- Comprendre les 4 points clés du fonctionnement d'une coopérative de salariés

Cette formation incontournable entre dans le cadre du parcours personnalisé des compétences solsticiennes.



### DATES

Dates à venir

### PUBLIC

Entrepreneurs solsticiens exclusivement

### FORMATEUR

Formation conçue et mise en place par L'URSCOP Rhône-Alpes : [www.scop.org](http://www.scop.org)

### DURÉE & LIEU

L'action de formation se déroule sur une journée. Lieu à définir

### TARIF

60 euros : entrepreneurs solsticiens. prise en charge par Solstice pour les entrepreneurs associés

### INFOS ET INSCRIPTIONS

[www.scop.org/accueil/lu-nion-regionale/formation/parcours-cooperatifs/](http://www.scop.org/accueil/lu-nion-regionale/formation/parcours-cooperatifs/)  
edecarolis@scop.org

## LOUTY : APPLICATION DE GESTION



### OBJECTIFS

Formation de deux heures maximum destinée à utiliser l'application de gestion de Louty, à disposition de tous les entrepreneurs solsticiens.

Gestion commerciale

- Création et gestion de clients
- Réalisation de pièces (devis et factures) avec possibilité de transformation (d'un devis en facture par exemple) ou de duplication
- Impression paramétrable des pièces
- Paramétrages des droits d'utilisation dont les niveaux autorisés de validation
- Préparation et intégration d'écriture comptable correspondant aux factures

Achats et frais

- saisie des factures fournisseurs
- saisie des déplacements

Vous aurez aussi accès à toutes les annonces ainsi qu'à tous les documents officiels publiés sur le portail de Louty.

Cette formation incontournable entre dans le cadre du parcours personnalisé des compétences solsticiennes.



### DATES

SUR RENDEZ-VOUS  
TÉLÉPHONIQUE AVEC  
STÉPHANIE DESPERT

### PUBLIC

Entrepreneurs solsticiens  
exclusivement

### FORMATEUR

Stéphanie Despert

### DURÉE & LIEU

L'action de formation  
se déroule à l'écosite  
de Eurre (26),  
ou au téléphone

Formation individuelle

### TARIF

gratuit

### INFOS ET INSCRIPTIONS

Stéphanie Despert  
04 75 25 32 30  
accueil@solstice.coop



## CALENDRIER



### INSCRIPTIONS

Les inscriptions se font directement auprès du formateur. C'est également le formateur qui répondra à toutes vos questions concernant le contenu de la formation, le lieu ou les modalités de prise en charge.

**PLUS D'INFOS :**  
**[www.solstice.coop](http://www.solstice.coop)**



### TARIFS

les tarifs s'entendent nets de taxes. TVA = 0 %.  
Les prix annoncés sont les prix à régler par session de formation.

## CALENDRIER 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2017



### JANVIER

16/01	<b>Adapter sa posture d'accompagnateur</b>	1 jour	Eurre
20/01	<b>Coût (prix) de revient, prix de vente, seuil de rentabilité. Niveau 1</b>	1 jour	Eurre ou Valence
20 et 24/01	<b>Poser les bases de sa communication</b>	2 jours	Soyons
20/01, 24/02 et 24/03	<b>Formation de formateur occasionnel</b>	3 jours	Eurre
19/01, 26/01 et 02/02	<b>Créer son site web en toute facilité sans être codeur ni développeur</b>	3 jours	Soyons
25/01	<b>Boostez votre Com'</b>	1 jour	Valence ou Eurre
27/01	<b>Créer et développer une marque efficace : initiation aux relations média et réseaux sociaux. Fondamentaux et actions</b>	1 jour	Eurre ou Crest
janvier à mai	<b>Reiki 1er degré USUI</b>	2 jours	Romans-sur-Isère, Dieulefit, ou Nyons
janvier à mai	<b>Reiki 2ème degré USUI</b>	2 jours	Romans-sur-Isère, Dieulefit, ou Nyons
janvier à mai	<b>Reiki 3ème degré USUI</b>	2 jours	Romans-sur-Isère, Dieulefit, ou Nyons
Janvier à juin	<b>Gestion de projet</b>		En ligne

### FÉVRIER

02 et 03	<b>Concevoir son projet de maraîchage agroforestier associant légumes, fruitiers et arbres champêtres en agroécologie</b>	2 jours	Pont de Barret
02/02	<b>Les enjeux de l'habitat participatif</b>	1 jour	Montélimar

### FÉVRIER

02 et 09/02	<b>Gérer son temps</b>	2 jours	Charpey
7, 14 et 21/02	<b>Créer mes supports de communication avec Microsoft Publisher</b>	3 jours	Soyons
10 et 23/02	<b>Conforter son démarrage d'activité</b>	2 jours	Eurre
16 et 17/02	<b>Créer et développer une marque efficace : Fondamentaux et actions + Cas pratiques</b>	1,5 jour	Eurre ou Crest
17/02, 24/02, 28/04 et 16/06	<b>Analyse de ses pratiques professionnelles et personnelles</b>	4 jours	Charpey ou Eurre
17/02	<b>Comprendre le principe de TVA</b>	1 jour	Eurre ou Valence
24/02	<b>(Re) Découvrir ses préférences d'actions et de communication</b>	1 jour	Eurre ou Valence

### MARS

07/03	<b>Le jeu en tant qu'outil pédagogique</b>	1 jour	Eurre
07/03	<b>Favoriser la coopération au sein des équipes de travail : l'apport de la thérapie sociale</b>	1 jour	Valence ou Eurre
7, 14 et 21/03	<b>Créer mes supports de communication avec Microsoft PowerPoint</b>	3 jours	Soyons
09/03	<b>Créer et développer une marque efficace : initiation aux relations média et réseaux sociaux. Fondamentaux et actions</b>	1 jour	Eurre ou Crest
10/03 et 13/03	<b>Trec : Temps de Réflexion pour l'Entrée dans la Coopérative</b>	2 jours	Eurre
11/03	<b>Avancer dans son projet d'habitat participatif</b>	1 jour	Montélimar
17 et 24/03	<b>Comprendre vos comptes de résultats, bilans, soldes intermédiaires de gestion</b>	2 jours	Eurre ou Valence

## CALENDRIER 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2017



### MARS

18/03	Avancer dans son projet d'habitat participatif	1 jour	Montélimar
22/03	Boostez votre Com'	1 jour	Valence ou Eure
23/03	Prospection et marketing direct	1 jour	Eurre
23/03 et 06/04	Formation de formateur	2 jours	Eurre
23/03	Adapter sa posture d'accompagnateur	1 jour	Eurre
24/03	Accompagnement au sociétariat	1 jour	Eurre
28/03	Trouver ou confirmer sa voie professionnelle. DIVA Formation	2 jours + 7h	Crest ou Valence
30/03	Mettre en place une démarche participative sur votre territoire	1 jour	Montélimar

### AVRIL

04/04, 11/04 et 18/04	Créer son site web en toute facilité sans être codeur ni développeur	3 jours	Soyons
11/04	Créer développer une marque efficace : initiation aux relations média et réseaux sociaux. Fondamentaux et actions	1 jour	Eurre ou Crest
13/04	Prospection et marketing direct	1 jour	Eurre
20 et 27/04	Poser les bases de sa communication	2 jours	Soyons
21/04	Coût (prix) de revient, prix de vente, seuil de rentabilité. Niveau 1.	1 jour	Eurre ou Valence
21/04, 26/05 et 23/06	Formation de formateur occasionnel	3 jours	Eurre

### AVRIL

22/04, 24/04	La transition alimentaire	1 jour	Beaumont-lès-Valence
28/04	(Re) Découvrir ses préférences d'actions et de communication	1 jour	Eurre ou Valence

### MAI

9, 16 et 23	Apprendre le retouche photographique et la maîtrise de l'image avec Photoshop	3 jours	Soyons
18/05	Prospection et marketing direct	1 jour	Eurre
19/05	Comprendre le principe de TVA	1 jour	Eurre ou Valence
22/05	Trouver ou confirmer sa voie professionnelle. DIVA Formation	2 jours + 7h	Crest ou Valence

### JUIN

09/06 et 12/06	TREC : Temps de Réflexion pour l'Entrée dans la Coopérative	2 jours	Eurre
15/06	Prospection et marketing direct	1 jour	Eurre



## FORMATEURS



### INSCRIPTIONS

Les inscriptions se font directement auprès du formateur. C'est également le formateur qui répondra à toutes vos questions concernant le contenu de la formation, le lieu ou les modalités de prise en charge.

**PLUS D'INFOS :**  
**[www.solstice.coop](http://www.solstice.coop)**



### TARIFS

les tarifs s'entendent nets de taxes. TVA = 0 %.  
Les prix annoncés sont les prix à régler par session de formation.

## FORMATEURS



### **Stéphanie Auclair**

Formatrice ADVP & récit de vie. Accompagnement au projet personnel et professionnel. Formée à l'ADVP et à la communication non violente, elle accompagne l'émergence de projets collectifs et individuels (orientation, création d'activité, reconversion...). Elle s'appuie aussi sur sa formation initiale (DEA Droit de l'entreprise), ses expériences dans les domaines juridique et financier. Elle a développé ses compétences en animation et accompagnement des dynamiques relationnelles, à travers son engagement associatif, sa participation à de nombreux collectifs et une démarche de recherche continue et de développement personnel. Elle a mené une recherche-action Usages de l'autobiographie raisonné - maïeutique du récit de vie (CNAM Cestes, 2013/2015).  
[www.aria.coop](http://www.aria.coop)  
07 83 21 58 64  
[contact@aria.coop](mailto:contact@aria.coop)

### **Bertrand Barrot**

associé et co-gérant de Solstice, formateur et accompagnateur.  
04 75 25 32 30  
[bertrand.barrot@solstice.coop](mailto:bertrand.barrot@solstice.coop)

### **Françoise Bernard**

Formatrice et coach. Son expérience l'amène à avoir une excellente connaissance des différents publics et des différents niveaux d'apprentissage. Elle « aime naviguer d'un bac - 25 à un bac + 25, des juniors à la séniorité, faire du ou des liens pour esquisser d'autres destinations professionnelles ». Formée en mécanique générale puis en animation. Praticienne en Analyse Transactionnelle et Certifiée Coach & Team-Building (V. Lenhardt - Paris). Spécialisée en formation professionnelle pour adultes et à l'origine d'actions spécifiques « séniorité » en Rhône Alpes.  
06 20 88 87 12  
[francoise.bernard61@sfr.fr](mailto:francoise.bernard61@sfr.fr)

### **Frédéric Bichet**

Gestion d'entreprise et technique de commercialisation (GE.TE.CO. CCI VALENCE). Responsable commercial en entreprises de Négoce auprès des professionnels et particuliers.  
06 47 93 60 74  
[access-developpement@orange.fr](mailto:access-developpement@orange.fr)

### **Julie Bournay**

Formatrice ADVP et psychopraticienne. Accompagnement au projet personnel et professionnel. Formée en dynamiques relationnelles et aux outils de l'ADVP, elle intervient sur les sujets de l'orientation et de la création d'activités depuis 1994. Elle coanime des groupes d'analyse de pratiques auprès de femmes agricultrices. Parallèlement, elle exerce son activité de psychopraticienne en cabinet et anime des groupes de thérapie. Originaire du domaine socio-culturel, son parcours professionnel s'est tout d'abord inscrit dans des quartiers politiques de la ville, pour se diriger vers l'insertion sociale et professionnelle en Missions Locales et dans des organismes de formation.  
[www.aria.coop](http://www.aria.coop)  
07 83 21 58 64  
[contact@aria.coop](mailto:contact@aria.coop)

### **Sarah Buih**

Formatrice ADVP et psychologue du travail. Accompagnement au projet personnel et professionnel. Formée au Conservatoire National des Arts et Métiers dans les champs de la Clinique de l'activité et Psychodynamique du travail, elle a reçu en 2016 le deuxième prix de la recherche coopérative (Crédit Mutuel et Revue Internatio-

nale de l'Economie Sociale), pour son mémoire sur La qualité des collectifs de travail dans les entreprises participatives. Formée à l'ADVP, elle mixe ces différentes approches théoriques et les outils qui en sont issus, pour accompagner des personnes dans leur projet professionnel, ainsi que différents collectifs de travail depuis 2001.  
[www.aria.coop](http://www.aria.coop)  
07 83 21 58 64  
[contact@aria.coop](mailto:contact@aria.coop)

### **Agnès Chovin**

Elle accompagne toute personne en réflexion ou en difficulté dans sa vie professionnelle. Diplômée en psychologie clinique, en gestion des ressources humaines, certifiée en coaching et formée à l'ingénierie pédagogique. Elle intervient tout particulièrement dans l'accompagnement du développement de la posture et des compétences professionnelles. Elle utilise des outils et méthodes issus du courant Coach & Team de Vincent Lenhardt, de l'Analyse Transactionnelle, de l'ADVP (Activation du Développement Vocationnel et Professionnel) pour l'orientation professionnelle, des tests de personnalité et de positionnement

## FORMATEURS



professionnel de Central Test, ainsi que des outils créés spécialement à partir des besoins repérés auprès des personnes qu'elle accompagne. [www.developpementprofessionnel.com/fr](http://www.developpementprofessionnel.com/fr)

[contact@developpementprofessionnel.com](mailto:contact@developpementprofessionnel.com)

### **Jean-Marc DELORME**

A piloté des projets et a formé des chefs de projet dans le domaine des systèmes d'information pendant dix ans.

[www.gestiondeprojet.rezolocal.com](http://www.gestiondeprojet.rezolocal.com)

06 63 51 05 70

[delorme.jeanmarc@bbox.fr](mailto:delorme.jeanmarc@bbox.fr)

### **Marie-Fortier BEAULIEU**

Consultante, formatrice, coach, plus de quinze ans d'expérience dans le conseil et la formation

Diplômée en Gestion et Management d'entreprises, 3ème cycle IAE à Grenoble. Maître praticien en Programmation Neuro-Linguistique. Après une expérience de conseil en recrutement, et avant d'intégrer un cabinet conseil, elle dirige le Département Formation d'un organisme consulaire et se spécialise dans les approches

managériales et relationnelles. Entrepreneur salariée de Solstice depuis 2002. Domaines privilégiés d'intervention : formation aux techniques de communication interpersonnelles ; psychopédagogie ; gestion et prévention de l'agressivité et de la violence ; Management d'équipe.

06 16 46 41 10

[mfortierbeaulieu@orange.fr](mailto:mfortierbeaulieu@orange.fr)

### **Stéphanie Gentilhomme**

Fondatrice en 2004 de RendezVous RP, première agence de relations presse et publiques dédiée au développement durable. Pour la partie Réseaux Sociaux, formation assurée en collaboration avec Émilie De Graeve, Community Manager depuis 2010.

06 84 61 62 68

[stephaniegentilhomme@rendezvous-rp.com](mailto:stephaniegentilhomme@rendezvous-rp.com)

### **Patrick GHEYSEN**

Diplôme en Arts Plastiques (Institut Saint-Luc de Tournai) suivi de diverses formations (Infographie, PAO, 3D, Animations Flash, Conception de sites web) à l'Institut Supérieur du Multimédia à Lyon. Infographiste

et concepteur de sites web depuis 1998 au sein de Graffiti Connexion, formateur agréé et membre salarié de la Coopérative Solstice.

06 28 63 23 35

[patrick@gheysen.fr](mailto:patrick@gheysen.fr)

[www.graffiti-connexion.com](http://www.graffiti-connexion.com)

### **Benoît Houssier**

Consultant en communication écrite. Compagnon biographe, rédacteur, animateur d'ateliers d'écriture et de formations.

[www.energie-plume.fr](http://www.energie-plume.fr)

06 64 97 94 84

[energieplume@gmail.com](mailto:energieplume@gmail.com)

### **Anne Le Guillou**

Environnementaliste et urbaniste de formation. Elle accompagne collectivités locales, associations et entreprises dans l'élaboration et l'animation de dispositifs de concertation dans les domaines du développement durable et de l'urbanisme.

[www.anneleguillou.weebly.com](http://www.anneleguillou.weebly.com)

06 03 26 27 37

[anne.leguillou@yahoo.fr](mailto:anne.leguillou@yahoo.fr)

### **Jean-Jacques Magnan**

cogérant, cofondateur et associé de Solstice, cocréateur d'Archi'jeux, animateur formateur, psychopraticien.

06 08 32 48 16

[jjm@solstice.coop](mailto:jjm@solstice.coop)

### **Véronique METAYER**

Intervenante en Thérapie Sociale. Travailler sa coopération en équipe devient une nécessité, la thérapie sociale y contribue. Travailler en équipe n'est possible que si l'on est en capacité d'être soi-même vraiment, sans peurs, sans masques avec les autres.

06 70 47 42 32

[vero.metayer@gmail.com](mailto:vero.metayer@gmail.com)

### **Charlène Nicolay**

Ingénieur agronome de formation, elle étudie actuellement la santé publique. Elle s'intéresse à la transition alimentaire et a créé le projet Mangeurs en transition :

[www.mangeursentransition.fr](http://www.mangeursentransition.fr)

06 78 78 34 85

[mangeursentransition@gmail.com](mailto:mangeursentransition@gmail.com)

## FORMATEURS

---



### **Fabienne Peyraud Avérone**

(HORUS Ressources) est partenaire dédiée aux dirigeants TPE-PME. Elle leur apporte ses compétences en gestion administrative et financière, et fournit de nombreuses ressources de terrain dans les secteurs les plus divers.

06 52 68 58 07  
www.horus-ressources.fr  
info@horus-ressources.fr

### **André Sieffert**

Docteur en biologie et ingénieur agronome spécialisé en agroforesterie, ex-maraicher biologique. Administrateur de l'Association Française d'Agroforesterie (AFAF). Membre fondateur de l'Association Drômoise d'Agroforesterie. Membre du pôle agricole de l'Université de l'Avenir. Membre du Réseau des Agroécologistes Sans Frontière (RAESF)

06 17 70 43 78  
andre.sieffert@gmail.com

### **Frédéric Tressol**

Maître enseignant Reiki USUI, dans la lignée du Dr Mikao USUI.

06 84 54 45 51  
frederic.tressol26@orange.fr

### **Béatrix Verillaud**

Animatrice chevronnée, elle est formatrice professionnelle depuis 1988, spécialisée en ressources humaines depuis 2003, formée à l'accompagnement en 2011 (titulaire du Master FAC Fonction d'ACcompagnement) et à différentes méthodes d'analyse des pratiques 2005.

06 74 47 40 87  
beatrice.verillaud@gmail.com

## FINANCER VOTRE FORMATION ?

---



Depuis janvier 2015, le CPF (Compte Personnel de Formation) a pris le relai du DIF (Droit Individuel à la Formation). Le CPF est un passeport attaché à vous et non plus à votre contrat de travail et vous suit sur l'intégralité de votre carrière. Il est alimenté par votre OPCA\*. Pour connaître la liste des formations éligibles au CPF : [www.cpfformation.com](http://www.cpfformation.com)



### ENTREPRENEUR SOLSTICIEN

Rapprochez-vous de votre accompagnateur référent et du formateur pour envisager les modalités de prise en charge possibles.



### SALARIÉ(E) AU RÉGIME GÉNÉRAL (CDD, CDI, CAE-CUI, CAE-CDD)

Votre formation courte peut être financée par votre OPCA\*, si elle figure dans la liste des formations éligibles au CPF. Dans le cas contraire, pensez à faire appel au Plan de Formation Entreprise (PFE).

Votre formation longue peut être prise en charge dans le cadre du Congé Individuel de Formation (CIF).

Pendant la durée de votre contrat aidé, l'employeur s'engage à mettre en œuvre les actions de formation prévues dans la convention. L'ensemble de ces formations peut être financé via le CPF ou le PFE.

Plus d'infos auprès de votre OPCA.



### DEMANDEUR D'EMPLOI

Vous pouvez accéder à la formation via le Programme Régional Qualifiant (PRQ), le CPF, le contrat d'apprentissage, le contrat de professionnalisation... Si vous avez déjà été salarié(e), il vous reste peut-être des heures de DIF.

L'Aide Individuelle à la Formation (AIF) peut les compléter.

Plus d'infos auprès de votre conseiller Pôle Emploi.

Entreprendre en CAE, c'est entreprendre autrement.  
Entreprendre chez Solstice, c'est s'assurer un service global de gestion et d'accompagnement. C'est aussi entreprendre dans un esprit de coopération et de mutualisation.

**www.solstice.coop +**  

Solstice SARL SCOP est membre du réseau COPÉA



Solstice, coopérative d'activité et d'emploi (CAE) au sens de la loi du 31 juillet 2014 en faveur du développement de l'économie sociale et solidaire, propose un ensemble de services et d'outils pour vous accompagner dans toutes les étapes du développement de votre activité professionnelle.

SCOP SARL SOLSTICE - siret : 438 279 382 00032  
APE : 7490 B - RCS : Romans 2001 B 38