LeadOn

LEADON

- Présentation
- Moyens techniques
- Moyens humains
- Modalités d’analyse et de définition des besoins en formation destinés aux élus locaux
- Présentation détaillée des actions de formation
- Tarifs
- Modalités d’évaluation envisagées
- Périmètres d’intervention

LeadOn

LeadOn, société de conseil et de formation aux élus locaux, a été créée en Août 2019 par Magalie VICENTE, dirigeante de la structure.

Au démarrage, la société s'est limitée au conseil, à l'accompagnement des candidats et à la transmission des savoirs, puis a souhaité concentrer ses compétences sur les acteurs de la vie publique en formant les élus.

Magalie VICENTE, la dirigeante a été élue pendant 10 ans sur une commune de 36000 habitants en Isère et plusieurs fois candidate à des élections sur son territoire et tête de liste aux municipales de 2014.

Parallèlement, elle est une ancienne responsable achat en collectivités avec plus de 15 ans d'expériences dans le domaine public.

Accompagnée d'élus et de professionnels du public et du privé, le panel des compétences offert permet de dispenser des formations de qualité.

Forte de ces différentes expériences, LeadOn a vu le jour dans le but de pouvoir accompagner les élus au plus près de leurs besoins en leur proposant des formations sur mesure afin de répondre à leurs attentes précises et collées au contexte de la situation locale.

LeadOn

Nos compétences se situent entre savoir être et savoir-faire.

Nous avons pour ambition de former les élus afin qu'ils puissent exercer sereinement leur mandat, décider des orientations de leur territoire tout en écoutant les populations qui y vivent.

Voici ce qui résume les savoir-faire des équipes de LeadOn, et que nous avons souhaité formaliser en présentant ce dossier de demande d'agrément.

Pour constituer l'équipe de formateurs, nous avons joué de la complémentarité des savoirs afin de répondre très précisément aux besoins individuels exprimés.

Vous trouverez dans les pages qui suivent nos premières formations qui en appelleront chaque année, de nouvelles (entre 6 et 10). Elles ont toutes été construites sur NOS expériences, sont fortement marquées d'exemples concrets et de la participation active de tous ceux qui les vivent…

Magalie VICENTE

LeadOn

MOYENS TECHNIQUES

LeadOn

- Des bureaux au 15 rue Traversière 75003 PARIS, permettant aussi l'accès à plusieurs salles de réunions en fonction du nombre de participants même si pour la plupart du temps, les formations sont dispensées sur place dans les locaux de l'élu.
- 2 Vidéos-projecteurs
- Tablettes tactiles
- Ordinateurs Apple
- Reflex numériques + pieds pour la vidéo
- Micros sans fil pour la prise de son

Constituent le matériel mis à disposition des formateurs pour dispenser leur contenu pédagogique.

LeadOn

MOYENS HUMAINS

LeadOn

Magalie VICENTE

- Magalie VICENTE, 43 ans, est titulaire d'une licence d'Administration Publique et d'un certificat des achats (Grenoble Ecole de Management)
- A l'issue de son cursus universitaire elle a travaillé comme responsable achats dans plusieurs établissements publics et collectivités (Rectorat de Grenoble, Inria Montbonnot, Département de l'Isère).
- En parallèle, élue depuis 10 ans sur la commune d'Echirolles, candidate à plusieurs élections dont 2 législatives, 2municipales dont 1 comme tête de liste et les départementales.
- Formatrice de formateurs durant ses années professionnelles sur les nouvelles technologies, la communication et les achats.
- Elle s'est orienté par la suite vers le conseil et la formation auprès des collectivités.
- Depuis Août 2019, elle a créée LeadOn pour offrir aux élus des formations sur mesure de qualité, plaçant l'écoute et la disponibilité au cœur des valeurs proposées.

LeadOn

François Couturier

- François Couturier, 45 ans, est titulaire d'un 3ème cycle en Finances et Droit.
- Il a occupé plusieurs postes en collectivités : collaborateur d'élus en intercommunalité, directeur de cabinet en mairie et assistant parlementaire.
- Il a travaillé également en cabinet d'audit sur un portefeuille varié : institutionnels, économie solidaire, PME, services, industrie …
- Au sein d'un réseau volontaire national de services il intervient principalement sur l'animation : communication interne, formation et montée en compétence des équipes, conseils divers (gestion, droit, social …).

LeadOn

Hamid Chabani

- Hamid Chabani, 36 ans, est titulaire d'un Master d'histoire de l'Afrique, option histoire contemporaine à la Sorbonne. Spécialiste en histoire de l'Afrique du Nord, il est aussi auteur.

- Parallèlement, il est enseignant d'histoire et élu local depuis 2007, conseiller municipal délégué, Vice-president de communauté d'agglomération et conseiller départemental.

- Il s'est orienté par la suite vers le conseil aux élus locaux et les chefs d'entreprises. Il propose des conférences et des modules de formations.

LeadOn

Anthony Grally

- Anthony Grally, 29 ans, est titulaire d'un master en communication Publique et Politique de l'Université Paris-Est. Il s'est ensuite tourné vers la communication institutionnelle des territoires, au sein de l'Ecole des Hautes Etudes en Communication (CELSA Sorbonne).

- Spécialisé dans l'usage des big data en communication, il effectue des travaux de recherches universitaires en ce sens.

- Elu conseiller municipal à 21 ans au sein d'une commune rurale, il occupe ensuite les fonctions de conseiller municipal délégué à 23 ans. Il est également membre de commissions communautaires.

LeadOn

Valentine Pierdait

- Valentine, 31 ans, est autodidacte.

  Curieuse de nature, elle s'est tout de suite imprégnée de la culture digitale avec laquelle elle a grandit.
  Touche à tout, elle s'est très vite spécialisée dans la stratégie digitale qui offre de larges possibilités d'expressions.

  Elle a travaillé pour des marques dans le secteur de l'évènementiel sportif, pour des artistes, des personnalités, des athlètes de haut-niveau, et des structures de type start-up.
- Elle accompagne les élus sur toute leur stratégie de communication digitale et les forme à la compréhension de tous ces outils permettant de mettre en avant leur travail.

Anne-Lyse Joliot
Coach – Formatrice - Médiatrice

Domaines d'expertise

Coaching

- Dirigeant : coaching individuel et teambuilding
- Manager & Cadre : évolution de carrière, gestion d'équipe, développement personnel, prise de fonction, confiance en soi…
- Accompagnement d'équipe lors de contextes difficiles
- Co-développement d'équipe

Bilan de carrière – bilan stratégique - Outplacement

- Tout type de profil et tout âge, demande émanant d'une entreprise et/ou à titre personnel
- Bénévole chez Force Femmes depuis 2009

Formation Management - Leadership

- Animation d'entretien individuel *(suivi, évaluation, délégation, recadrage, seconde partie de carrière, tutorat, recrutement…)*
- Conduite du changement
- Développement des hauts potentiels : de la position d'Expert à celle de Leader Charismatique
- Motivation : positionnement et engagement des équipes
- Mieux vivre en entreprise et gestion du stress :
-- gestion des conflits et des personnalités difficiles
-- gestion du stress et des émotions
-- gestion d'équipe et problématiques intergénérationnelles

Médiation

- Intervention en entreprise dès lors qu'un conflit avéré entre plusieurs personnes perturbe l'activité et l'organisation du service et/ou provoque des souffrances personnelles

Expérience professionnelle (jusqu'en 2009)

- Directrice des Ressources Humaines, à La Tribune (journal économique)
- Responsable des Ressources Humaines chez Noos Numéricable
- Responsable des Ressources Humaines, Right Garon Bonvalot

Formations professionnelles complémentaires

- Coach individuel et collectif *(certifiée par C Consulting),*
- Formée à l'Analyse Transactionnelle (certifiée ATORG AT2),
- Maître Praticien en P.N.L. (Programmation Neuro linguistique),
- Formée à l'hypnose Ericksonienne S. Galligan,
- Parcours à l'approche systémique, conduite du changement avec J.A.Malarewicz,
- Formée à la Médiation avec le CMAP

LeadOn

Norine Lorelli Rinckenberger

- Norine a exercé des fonctions d'encadrement terrain et support (Directrice Régionale des Vente / Directrice de la Formation / du Développement Commercial) au sein de grands groupes agroalimentaires, dont le groupe Danone.

- Consultante, certifiée en Coaching et en Communication Persuasive, elle conçoit et anime des formations en Vente et Management en France et en Italie, son pays d'origine.

- Passionnée par son métier, elle transmet en accompagnement individuel ou en groupe, avec dynamisme et bienveillance, le concept d'élégance comportementale au service de la performance et du leadership.

LeadOn

Caroline GUILLOTIN

QUI SUIS-JE ?

la performance économique passe par le développement des Hommes et la qualité de vie en entreprise

*Fondatrice et dirigeante du cabinet E.ssentiel RH, je suis depuis plus de 15 ans **Directrice des Ressources Humaines** au sein d'entités nationales et internationales, de secteurs divers.*

*Ces expériences m'ont permis de développer de **solides compétences** dans toutes les composantes de la fonction de DRH et une véritable **expertise en management**.*

*En **25 ans au cœur des entreprises,** j'ai su développer d'excellentes connaissances de leur fonctionnement, ce qui me permet de **contribuer efficacement à leur réussite**, de comprendre les enjeux majeurs des organisations, et de guider ainsi les directions dans leurs **choix stratégiques.***

Dotée d'une vision claire et opérationnelle des défis économiques qu'une entreprise doit relever, j'ai une conviction...

LeadOn

Gestion administrative

- François Couturier, 45 ans, est titulaire d'un 3ème cycle en Finances et Droit.
- Il a occupé plusieurs postes en collectivités : collaborateur d'élus en intercommunalité, directeur de cabinet en mairie et assistant parlementaire.
- Il a travaillé également en cabinet d'audit sur un portefeuille varié : institutionnels, économie solidaire, PME, services, industrie …
- Au sein d'un réseau volontaire national de services il intervient principalement sur l'animation : communication interne, formation et montée en compétence des équipes, conseils divers (gestion, droit, social …).

LeadOn

Modalités d’analyse
et de définition
des besoins des élus locaux

LeadOn

Notre méthode d'analyse des besoins de formation conduit à l'élaboration d'une stratégie de formation cohérente et adaptée aux besoins des élus et de la collectivité.

C'est une première étape dans l'élaboration d'un plan de formation.

Elle permet de mettre en évidence des différences entre le niveau de performance réel et le niveau de performance attendu.

La récolte des besoins de formation se fait au travers de trois approches :

- l'approche stratégique,
- l'approche organisationnelle,
- l'approche individuelle.

Approche stratégique

Programme de politique générale

Approche organisationnelle Analyse des compétences, évaluation du groupe

Approche individuelle

Bilan de compétences

Besoins de formation

Bilan final, atteinte des objectifs ou non, pourquoi , suite de l'accompagnement

Notre méthodologie pour la création du plan de formation

Elle repose sur quatre étapes bien distinctes :

- Une 1ère phase de Recueil
- Une 2ème phase de Classification
- Une 3ème phase de Développement
- Une 4ème phase de Planification

qui permettent de répondre avec pertinence aux questions essentielles que nous gardons toujours à l'esprit : **penser en termes de besoins et non plus de demande, prendre en compte la taille de la collectivité, sa nature, le temps nécessaire à la mise en place, l'état des ressources humaines, les limites budgétaires,** notre volonté commune d'**assurer le suivi du plan de formation.**

LeadOn

Nos Formations

Comprendre l’opinion

Fiche descriptive

- **Objectifs :**

Décrypter les nouvelles tendances de l'opinion pour mieux comprendre ses administrés

Connaître les rudiments des études d'opinion

Disposer des clés d'une enquête utile

- **Profil stagiaire :**

Tout public d'élus

- **Moyens pédagogiques :**

Exemples concrets

Diaporama et support de cours remis en fin de stage

- **Formateur :**

Grally Anthony

Programme

- **1ère journée :**
  - L'état de l'opinion en France
  - La crise, quelle crise ? Rapport et conséquences sur le système politique
  - Les réactions à la crise et les tendances émergentes
  - Les nouvelles fractures de la société française
  - Connaître ses administrés : du bon usage des enquêtes d'opinion
  - Introduction aux techniques
  - Présentation de cas
  - Quelle étude pour mon territoire ?
- **2ème journée :**
  - Politique & élections
  - Les enseignements des dernières élections
  - Sociologie de l'abstentionnisme
  - Les élections municipales de 2014 : local & national ; permanences & nouveautés
  - Quel sondage pour mon élection ?
  - Quel socle électoral ?

Maitrisez
votre prise de parole

Fiche descriptive

- **Objectifs**

Prendre conscience de l'impact de son comportement non verbal dans la communication

Etre capable d'intervenir dans une réunion face à tout public

Apprendre à gérer son trac, développer son éloquence et amplifier l'impact de son discours

- **Profil stagiaire**

Elus locaux, Agents et Cadres des collectivités territoriales

- **Moyens pédagogiques**

Préparation à la mise en situation

Exemples concrets d'interaction

Jeux de rôle

Supports vidéo

- **Formateur**

Norine Lorelli / Caroline Guillotin

Programme

- **1ère journée :**
  - La transmission de message par le biais de la communication verbale
  - L'intérêt et l'impact de la communication non verbale et gestuelle
- **2ème journée :**
  - Les moyens de préparation d'une intervention réussie
  - Conseils et astuces pour parler sereinement
  - Utilisation d'outils tels que le diaporama, la vidéo, l'interaction pour agrémenter son intervention

L’élu
et les réseaux sociaux

Fiche descriptive

LeadOn

- **Objectifs**

Comprendre l'internet d'aujourd'hui (le "Web 2.0") et les outils participatifs et sociaux que se sont appropriés les citoyens de tous âges (facebook, twitter, blogs, etc…)

S'approprier outils et méthodes pour gérer son e-reputation ("réputation électronique" : la réputation créée et véhiculée par Internet)

- **Profil stagiaire**

Tout public d'élus

- **Moyens pédagogiques**

Préparation à la mise en situation

Exemples concrets

Diaporama et support de formation remis en fin de stage

- **Formateur**

Valentine PIERDAIT

Programme

- **1ère journée :**
  - **Internet aujourd'hui**

    L'évolution des usages du Web (du Web 1.0 au Web 2.0)

    Les outils du Web 2.0 (réseaux sociaux, outils participatifs)

    Internet et ses enjeux pour les élus (exemple des dernières campagnes électorales)
  - **Exister sur Internet**

    Votre présence sur internet, celle de votre collectivité : tour d'horizon et décryptage

    Définir l'identité numérique et la e-réputation

    Les outils pour se rendre visible (blogs, réseaux sociaux, Twitter, référencement, etc....)

- **2ème journée :**
  - **Mettre en place une veille et améliorer sa e-réputation**
  - **Comment utiliser son blog, sa page Facebook et son compte Twitter ?**
  - **Gérer sa communauté, sa relation au citoyen et sa visibilité**
    - Les outils de veille sur Internet
    - Comment attaquer sur Internet, comment réagir
    - Améliorer sa e-réputation

De l’art de maitriser les médias

LeadOn

Fiche descriptive

- **Objectifs**

Appréhender les contraintes des journalistes pour mieux faire passer ses messages auprès des médias

Gagner en assurance et en confiance lors des interviews grâce à des entrainements filmés

- **Profil stagiaire**

Tout public d'élus

- **Moyens pédagogiques**

Préparation à la mise en situation

Exemples concrets

Diaporama et support de cours remis en fin de stage

- **Formateur**

Anthony Grally

Programme

- **1ère journée**
  - **Comprendre les journalistes**

    Leurs motivations

    Leurs contraintes

    Leurs attentes

    Ce qui irrite les journalistes

  - **Comprendre l'information Préparer l'interview**

    Le degré d'urgence de l'information

    Son Intérêt

    Son coût

    Presse spécialisée ou grand public

    Presse écrite, radio ou télévisée

    Presse nationale ou régionale

- **2ème journée**
  - **Maîtriser l'interview**

    L'attitude durant l'interview (la voix, le ton, les gestes...)

    Les erreurs à éviter

    Gérer le stress, le trac, l'imprévu...

    Les spécificités des interviews : direct et différé

    Les pièges lors de l'interview

  - **Connaître les techniques**

  - **Les règles**

Organiser votre action municipale en faisant participer les habitants de votre territoire

Fiche descriptive

- **Objectifs**

Faire en sorte que les relations entre les maires et les élus, d'une part, et les citoyens, d'autre part, soient plus proches, plus riches, et plus confiantes

Profil stagiaire

Tout public d'élus

- **Moyens pédagogiques**

Mise à disposition d'une boîte à outils favorisant la participation dans le respect des règles de la démocratie représentative

Ensemble des supports d'analyse et d'évaluation remis en fin de module de stage

- **Formateur**

Magalie VICENTE

Programme

- **1ère journée**
  - Informer la population de votre territoire sur votre projet en début de mandat (objectifs, devoirs, outils)
  - Organiser les relations avec les associations de votre territoire (définition et choix des partenaires cibles, novation dans la relation, utilisation de l'appel à projet)
  - Gérer le souhait d'implication des populations
  - Gérer la progression des extrémisme au niveau local

- **2ème journée**
  - Matinée : Utilité, objectif et organisation du débat public – Etude de cas
  - Après midi : Utilisation de l'internet comme aide à la décision – étude de cas

Commission d'Appels d'Offres : fonctionnement

Fiche descriptive

LeadOn

- **Objectifs**

Donner le moyen aux élus de respecter les contraintes dans les appels d’offres

- **Profil stagiaire**

Tout public d'élus (majoritaires et minoritaires)

- **Moyens pédagogiques**

Présentation théorique (règles d’élections et de constitution, rôle de la CAO, principe de fonctionnement, sécurité juridique des marchés publics)

Exemples concrets

Diaporama et support de formation remis en fin de stage

- **Formateur**

Magalie VICENTE

Programme

1ère journée

Le rôle de la Commission d'Appel d'Offre

- Désignation des membres à voix délibérative et à voix consultative
- Désignation des suppléants
- Convocation du représentant du comptable et de la DGCCRF
- Convocation de la commission et quorum
- Appel d'offres ouvert - Appel d'offres restreint
- La possibilité de multiplicité des CAO d'un même pouvoir adjudicateur ou entité adjudicatrice
- Les CAO spécifiques
- La CAO du dialogue compétitif
- Le jury de concours

2ème journée

La responsabilité des membres de la CAO

- La sélection des candidats : études de cas de jurisprudence
- Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse
- La responsabilité pénale des élus
- Les délits susceptibles d'être commis
- Comment éviter la mise en cause pénale ?

Fiche descriptive

LeadOn

- **Objectifs**
- Session du marché public à l'achat public : construire sa politique achats 1 j
- Public : adjoints, Vice-Présidents / conseiller municipaux, départementaux et régionaux /membres des CAO (Commissions d'appel d'offres)
- **Profil stagiaire**

Tout public d'élus (majoritaires et minoritaires)

- **Moyens pédagogiques**

Présentation théorique (règles d'élections et de constitution, rôle de la CAO, principe de fonctionnement, sécurité juridique des marchés publics)

Exemples concrets

Diaporama et support de formation remis en fin de stage

- **Formateur**

Magalie VICENTE

Programme

- **<u>Matin :</u>**
- Pourquoi une politique achat ?
- Les enjeux :
- Amélioration de la performance économique
- Modernisation de la commande publique
- Faciliter l'accès des PME à la commande publique
- Développement durable et insertion
- Innovation

- **<u>Après midi :</u>**
-
- Pilotage et gouvernance
- Plan d'action achat : les leviers de performance
- Les quick win
- Marketing achat : interne/externe
- Etudes d'Ex concrets : il vous sera demandé de venir avec votre organisation achat pour en discuter

Gérer la communication de crise lors d’un événement majeur

LeadOn

Fiche descriptive

- **Objectifs**

Permettre aux élus d’un territoire de faire face à une crise majeure dont les conséquences peuvent être désastreuse en termes d’image

- **Profil stagiaire**

Tout public d'élus

- **Moyens pédagogiques**

Présentation théorique

Exemples concrets, mise en situation

Diaporama et support de formation remis en fin de stage

- **Formateur**

Norine Lorelli

Programme

- **1ère journée :**
  - **Le cadre contextuel**
  - Qu'est ce qu'une crise majeure ?
  - Spécificités d'une collectivité (continuité du service public, égalité devant le service public…)
  - Se mettre en condition, un aspect essentiel
  - Comment constituer la cellule de crise ?
  - Comment désigner le porte-parole ?
  - Comment organiser la communication au sein de la cellule de crise ?
  - Quels sont les publics visés ?
  - Eviter les erreurs des premières heures

- **2ème journée :**
  - **La gestion de la crise**
  - Amorcer le travail au sein d'une cellule de crise, se répartir les rôles
  - Quels outils sont utilisés en situation de crise ?
  - Etablir un plan de communication réactif
  - Impliquer l'interne
  - Importance de l'évaluation permanente et de la mise à jour de l'information

Comprendre et maitriser
le budget municipal /du Département

LeadOn

Fiche descriptive

- **Objectifs**

Former les élus sur les questions budgétaires

Comment est construit un budget ? Cycle budgétaire,

fonctionnement / investissement, les ratios importants…

Dans un contexte financier délicat, comment construire son budget ?

Quelles sources d'économies

- **Profil stagiaire**

Tout public d'élus (majoritaires et minoritaires)

- **Moyens pédagogiques**

Présentation théorique

Exemples concrets

Diaporama et support de formation remis en fin de stage

- **Formateur**

François COUTURIER

Programme

- **1ère journée :**
  - **Le cycle budgétaire**

    Orientations budgétaires, budget primitif, décisions modificatives, compte administratif

  - **Comment est construit un budget ?**

    Autorisation de programme, crédit de paiement,

    Epargne brute, Autofinancement, Fonctionnement, Investissement…

- **2ème journée**
  - **Les principaux ratios**

  - **Un environnement incertain**

    Contexte national et local : augmentation des dépenses, diminutions des dotations de l'Etat

  - **Comment assurer l'équilibre budgétaire futur ?**

    Quelles priorités, quel avenir, quels choix, quelles économies ?

Réforme territoriale : enjeux et impacts

LeadOn

Fiche descriptive

- **Objectifs**

Dans un contexte législatif en très forte évolution, permettre aux élus de comprendre les enjeux des réformes et les conséquences sur leur collectivité et leur mandat

- **Profil stagiaire**

Tout public d'élus

- **Moyens pédagogiques**

Présentation théorique

Diaporama et support de formation remis en fin de stage

- **Formateur**

Chabani Hamid

Programme

- **1ère journée**

- Rappel des textes en vigueur

- Définition des nouvelles compétences par collectivité

- **2ème journée**

- Qui fait quoi : clause de compétence générale, chef de file …

- Enjeux et impacts financiers pour les collectivités :
  - transfert de personnels,
  - pacte financier,
  - compensation…

Réussir
ses communications médiatiques

Fiche descriptive

- **Objectifs**

Transmettre les bons messages

Faciliter les communications médiatiques

- **Profil stagiaire**

Tout public d'élus

- **Moyens pédagogiques**

Présentation théorique

Exemples concrets, mise en situation

Diaporama et support de formation remis en fin de stage

- **Formateur**

Anthony Grally

Programme

- **1ère journée :**
  - **Des outils à destination de différentes cible et à usages distincts**

    PQR, interview télé et radio, réseaux sociaux, site internet ou blog
  - **Mettre en place une stratégie personnalisée**

    Chaque élu est différent, chaque communication doit être adaptée

- **2ème journée :**
  - **Gagner en aisance**

    Pour renforcer sa crédibilité et faciliter la compréhension
  - **Mise en situation concrète**

    Bien communiquer, cela s'apprend et se travaille : mise en situation, enregistrement vidéo, dérushage et analyse individuelle puis en groupe

Se doter d’une stratégie économique territoriale

LeadOn

Fiche descriptive

- **Objectifs**

Se doter d'une vision objective de l'état économique de votre territoire

Définir les opportunités de développement de votre territoire

Faciliter les communications médiatiques

- **Profil stagiaire**

Tout public d'élus

- **Moyens pédagogiques**

Présentation théorique

Exemples concrets, mise en situation

Diaporama et support de formation remis en fin de stage

- **Formateur**

François COUTURIER/ Anthony GRALLY

Programme

- **1ère journée :**
  - **Conduire un diagnostic économique de son territoire**
  - Analyse des forces/faiblesses de son territoire – définition des opportunités et des menaces
  - Analyse du profil économique de votre portefeuille territorial : infrastructures, parcs d'activités, notation des dimension primaires secondaires et tertiaires de vos activités – spatialisation de la notation.

- **2ème journée :**
  - **Projeter son territoire**
  - Définir sa rente économique territoriale, décider de ses thématiques de conquête filière par filière, fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs
  - Mettre en place sa stratégie économique territoriale et la définir dans le temps
  - Définir une stratégie opérationnelle calée sur votre mandat filière par filière
  - Préciser les acteurs à associer et les partenariats à mettre en place
  - Caler un budget à effectuer filière par filière, année par année

Associer les chefs d’entreprise au programme économique de votre territoire

Fiche descriptive

- **Objectifs**

Attirer de la richesse sur votre territoire et faire bénéficier de ses retombées à votre collectivité

Construire une relation gagnant-gagnant entre acteurs publics territoriaux et entreprises

- **Profil stagiaire**

Tout public d'élus

- **Moyens pédagogiques**

Grille d’analyse des forces et des faiblesses économiques de votre territoire

Mise à disposition d’une matrice d’aide à la décision en matière d’attractivité économique territoriale

Diaporama et support de formation remis en fin de stage

- **Formateur**

Anthony GRALLY

LeadOn

Programme

- **1ère journée :**
  - **Analyse des forces vives territoriales et mise en réseau**
  - Identifier et comprendre les réseaux d'acteurs sur votre territoire
  - Rôle et mission d'un développeur économique territorial
  - Formes juridiques possibles de la communauté économique
  - Clés de réussite et points de vigilance autour de la constitution d'un réseau territorial d'entreprises

- **2ème journée :**
  - **La gestion dans le temps d'un réseau économique**
  - Créer des événement générateurs de trafic
  - Missions et rôles des ambassadeurs économiques de territoire
  - Accueillir un nouvel arrivant
  - Recueillir les attentes des responsables d'entreprise sur son territoire
  - Cession – reprise, fluidifier les phases de transition sur son territoire

Un conseil municipal des jeunes, un conseil des sages, pour quoi faire ?

LeadOn

Fiche descriptive

- **Objectifs**

Définir les rôles et missions d’un conseil municipal de jeunes et d’un conseil de sages par rapport à un exécutif municipal.

S’appuyer sur les spécificités de chacun pour favoriser la concertation avec les différentes strates locales

- **Profil stagiaire**

Tout public d'élus

- **Moyens pédagogiques**

Mise à disposition d’études de cas

Diaporama et support de formation remis en fin de stage

- **Formateur**

Magalie VICENTE

Programme

- **1ère journée :**
  - **Le conseil Municipal des jeunes**
  - Public concerné
  - Rôle, missions et périmètre d'intervention
  - Charte de fonctionnement
  - Principes de créations et modalités d'organisation
  - Place de l'éducation nationale
  - Profil de l'encadrement
  - Déroulement d'une séance pleinière type
  - Interactions entre le Conseil Municipal et le Conseil des Sages
  - Règles de financement

- **2ème journée :**
  - **Le conseil des sages**
  - Public concerné
  - La place de l'expérience dans une collectivité
  - Rôle, cession et périmètre d'intervention
  - Mode de désignation et renouvellement
  - Règlement intérieur et statuts
  - Missions avis et études, nombre de sollicitations annuelles
  - Interactions entre le Conseil Municipal et le Conseil des Sages
  - Exemples de réalisations

Savoir négocier dans un contexte de plus en plus complexe pour les élus

LeadOn

Fiche descriptive

- **Objectifs**

Ce séminaire a pour but de vous permettre dans le cadre de vos négociations de :

  - Sortir des impasses sans perdant
  - Rebondir en cas de refus
  - Déterminer le « juste prix »
  - Avoir des indicateurs fiables d'évaluation
  - Trouver des leviers pour faire avancer la négociation

- **Profil stagiaire**

Tout public d'élus

- **Moyens pédagogiques**

Mise à disposition d'études de cas et mises en situation concrètes

Diaporama et support de formation remis en fin de stage

- **Formateur**

Magalie VICENTE

Programme

- **1ère journée :**
  - Définition de la notion de négociation
  - L'approche classique de la négociation
  - Conditions de réussite d'une négociation
  - De l'approche classique de la négociation à la négociation raisonnée
  - Présentation de la MESORE
  - De la négociation raisonnée à la négociation environnementale *(approche synergologique)*

- **2ème journée :**
  - Synthèse méthodologique
  - Les négociations complexes
  - Savoir dire « non »
  - Négocier en groupe
  - Analyse des pratiques et réponse aux questions

Désamorcez conflits et litiges avec les outils de la médiation

Fiche descriptive

LeadOn

- **Objectifs**

Les élus sont bien souvent amenés à gérer des conflits entre leurs administrés, entre leur collectivité et des associations, entreprises ou habitants… La médiation constitue une méthode efficace afin de résoudre ces litiges. Notre méthode vous permettra de trouver une solution rapide et acceptable pour les parties, garante d'une relation équitable et durable avec l'ensemble des parties prenantes de votre territoire

- **Profil stagiaire**

Tout public d'élus

- **Moyens pédagogiques**

Mise à disposition d'études de cas et mises en situation concrète
Diaporama et support de formation remis en fin de stage

- **Formateur**

Norine LORELLI /ANNE LYSE JOLIOT

Programme

- **1ère journée :**
  - De la négociation à la médiation
    - Grille de préparation
    - Gestion des options
    - Création des meilleures solutions de rechange
  - Rôle et positionnement du Médiateur
  - Sortir de la crise et créer les conditions favorables à la médiation
  - Gérer la situation et désamorcer le conflit rapidement
  - La médiation, les médiations
  - Pratique de la médiation dans les situations courantes

- **2ème journée :**
  - Les outils et les techniques du médiateur
  - Jeter les bases d'un accord : savoir faire émerger des solutions dans la médiation
  - Conduire la dynamique de la médiation pour arriver à un accord
  - Pratique de la médiation dans les situations complexes – le facteur humain
  - Pratique de la médiation dans les situations complexes – les acteurs multiples

TARIFS

LeadOn

Tarifs

Tarif pour les formations dispensées par personne et par jour :

- Moins de *1000* habitants : **375 €***
- De *1000 à 2000* habitants : **400 €***
- De *2000 à 5000* habitants : **450 €***
- De *5000 à 10 000* habitants : **550 €***
- De *10 000 à 20 000* habitants : **600 €***
- De *20 000 à 35 000* habitants : **650 €***
- De *35 000 à 50 000* habitants : **680 €***
- Plus de *50 000* habitants : **700 €***
- Assistants parlementaires : **700 €***
- Conseillers départementaux : **700 €***
- Conseillers régionaux : **700 €***

- **frais du formateur** (déplacement, hébergement, restauration) en sus si la formation s'effectue en vos locaux.

Tarifs

- **Tarif pour les formations personnalisées (dans vos locaux et/ou à l'agence)** :

Formation personnalisée à la demande (l'intervenant accompagne exclusivement un seul élu), programme sur-mesure

Tarif journalier : **900 € ***

* **frais du formateur** (déplacement, hébergement, restauration) en sus si la formation s'effectue en vos locaux

- **Tarif pour les formations de groupe dans vos locaux** :

Quelle que soit la taille de votre collectivité et le nombre de collaborateurs qui souhaitent participer à la séance de formation, les formations LeadOn vous proposent un tarif sur mesure avec l'intervenant de votre choix sur l'ensemble de notre catalogue à partir de **1350 €*** par jour.

* Tarif journalier : **1350 €/jour + frais du formateur** (déplacement, hébergement, restauration) à partir de 6 et jusqu'à 12 personnes.

Modalités d’évaluation envisagées

LeadOn

BULLETIN D'APPRÉCIATION

Nom :

Collectivité :

Intitulé de la formation :	
Dates de la formation :	Nom du formateur :

	De manière très satisfaisante ?	De manière satisfaisante ?	De manière passable ?	De manière insuffisante ?
L'objectif a-t-il été atteint ? :	o	o	o	o

	Très bien	Bien	Passable	Médiocre
L'apport technique	o	o	o	o
La méthode et les outils pédagogiques	o	o	o	o
Le style d'animation	o	o	o	o
L'organisation matérielle du stage	o	o	o	o

Cette formation a-t-elle été utile dans l'exercice de votre mandat :

Demandes d'information ou autres attentes :

Vos commentaires : **J'autorise – je n'autorise pas la société LeadOn, à faire mention de mon nom, de mon mandat et des commentaires ci-dessous, dans le cadre de son action commerciale (Rayez-la mention inutile)**

Fait à _____, le _____
Signature :

2 rue Commines – 75003 PARIS
TEL : 0764021854 – magalie@leadon.fr

Au vue de cette grille d’évaluation, nous utiliserons ces résultats comme suit :

L’organisme fait, dès réception de la grille d’évaluation, un point téléphonique avec le stagiaire d’une part, et son responsable d’autre part.

Deux schémas sont alors envisagés :
- Nous actons d’un complément de formation sur les points restant à acquérir.
- Nous convenons d’un rendez-vous avec le stagiaire à M+3 pour évaluer sur une demi-journée les effets pratiques de la formation dispensée.

Dans les cas 1 et 2, au regard des constants établis, une action corrective d’une journée sera individuellement proposée sur une base tarif de -50%.

Aire géographique d’intervention

L’ensemble de nos formateurs se déplacent principalement sur site, France entière, pour des formations soit en intra collectivités, soit en individuel auprès de l’élu.

Nos locaux sont néanmoins très bien équipés et permettent de recevoir des groupes de stagiaires sur notre site principal :
15 rue Traversière – 75003 PARIS

LEADON
2 RUE COMMINES
75003 PARIS
Téléphone : 07 64 02 18 54
Mail : magalie@leadon.fr