

L'Union des Associations e-graine vous présente son :

# CATALOGUE DES FORMATIONS 2020



# PRÉSENTATION

E-graine est un mouvement associatif d'éducation à la citoyenneté mondiale créé en 2006. L'objectif fixé par notre mouvement est de permettre à tout un chacun, enfant, jeune ou adulte, d'agir en tant que citoyen du monde au quotidien et de **favoriser un épanouissement humain durable** à l'international. Par nos actions éducatives, nous visons **une transformation sociale** qui incite les individus à agir à différents niveaux : individuel, interpersonnel, collectif.

Notre mouvement se compose de plusieurs associations indépendantes, qui se rassemblent autour d'**un projet commun**, mais aussi **de grands principes de fonctionnement et de valeurs qui sont indissociables de notre identité**. Pour en savoir plus : [e-graine](http://e-graine.org)

Fort de l'expérience d'accompagnement de notre réseau d'associations et d'une équipe de **formateur.trice.s expérimenté.e.s** nous vous proposons une offre de formation pour permettre à tous les acteurs de la transition de pouvoir accroître leur impact, afin d'oeuvrer pour un monde plus solidaire et responsable.

L'ensemble de nos formations reposent sur des **méthodes de pédagogie active**. Nous plaçons l'apprenant au coeur du dispositif d'apprentissage. Il devient acteur de la formation, notamment lors d'**exercices pratiques et de mises en situation**.

Nous adaptons notre outil de formation pour offrir une expérience ludique et motivante aux stagiaires, et lui permettre de **confronter ses apprentissages à sa réalité professionnelle**.



# QUELQUES CHIFFRES

75 stagiaires ont participé à nos actions de formation en 2019

100% d'assiduité

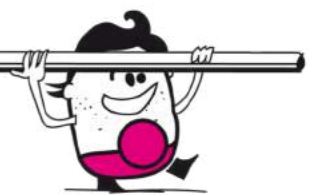
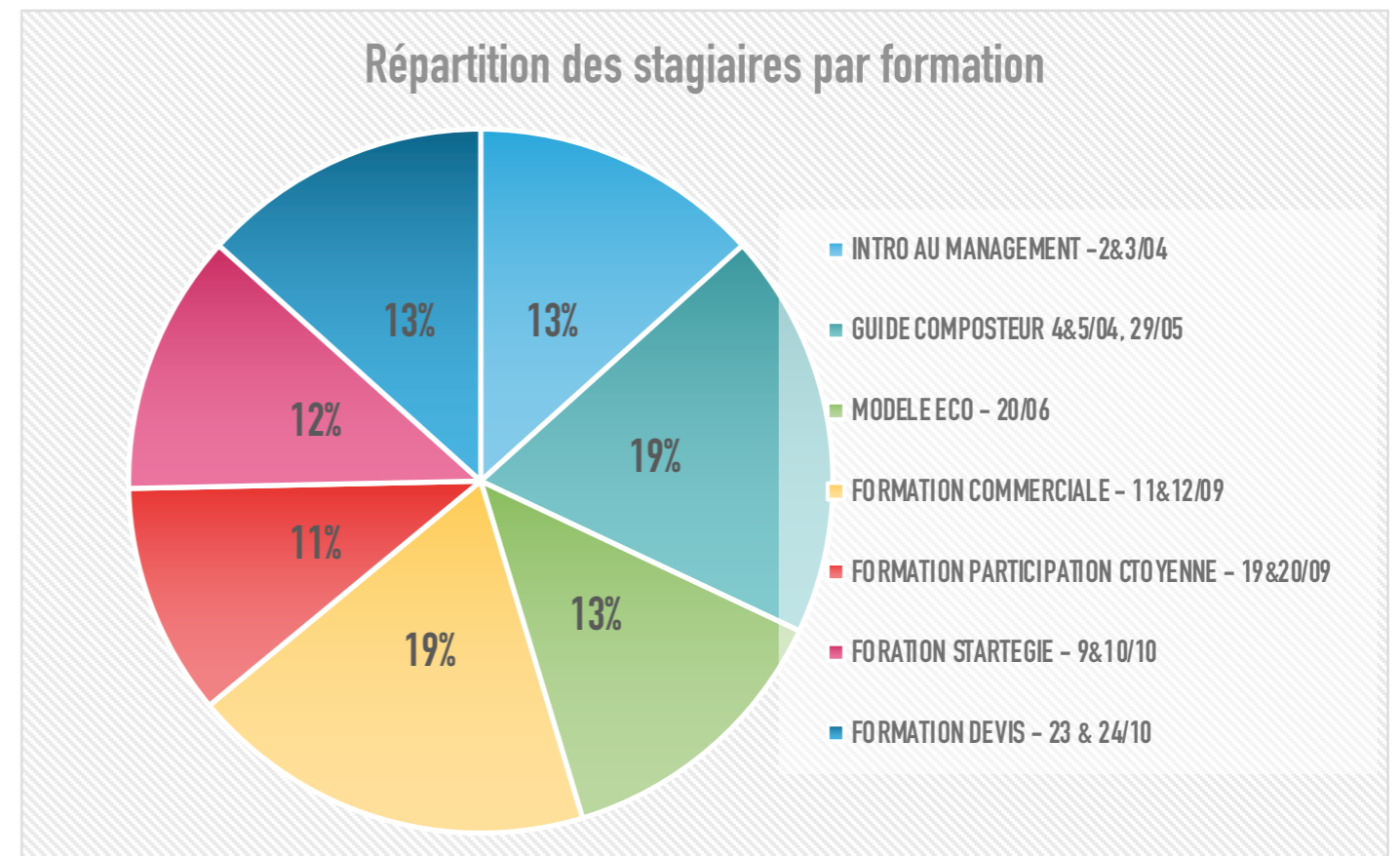
7 sessions de formation ont pu être organisées par notre organisme en 2019 sur différentes thématiques

Plus de 1 100 H de formations dispensées

Une équipe de 12 formateur.trice.s experts dans leur domaine



Satisfaction moyenne





Notre organisme de formation, l'Union des associations e-graine est certifié DATADOCK.

Vous pouvez donc bénéficier d'une **prise en charge pour le financement de votre formation** par votre [OPCO](#) (Opérateur de compétences - chargé de collecter, mutualiser et redistribuer les obligations financières des employeurs en matière de formation professionnelle) Uniformation, Afdas, Atlas..., ou par pôle emploi.

**Les prix affichés sur ce catalogue ne prennent pas en compte la prise en charge potentielle par votre OPCO ou pôle emploi.**

Vous ne disposez pas de moyens de prise en charge de la formation, n'hésitez pas à nous contacter : [administration@e-graine.org](mailto:administration@e-graine.org)

**Information :** Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, n'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations.

## MODÈLE ÉCONOMIQUE - ENJEUX BUDGÉTAIRES

### Présentation



Tout l'enjeu de cette formation est de comprendre quels sont les facteurs qui peuvent influencer le modèle économique et quels sont les enjeux budgétaires qui en découlent. Vous avez tou·te·s un rôle à jouer pour que votre structure se développe, venez vous interroger sur le modèle économique et ses enjeux !

### Objectifs pédagogiques



- ◆ Savoir définir la notion de budget
- ◆ Savoir analyser les interactions entre projet social et modèle économique de son organisation

### Contenu de la formation

- ◆ Exercice personnel réflexif sur le rapport au sujet
- ◆ Mise en lumière de l'interaction entre le projet social et le modèle économique

### Public et pré-requis

- ◆ Tou.te.s salarié.e.s

**Evaluation des acquis :  
questionnaire d'évaluation en  
fin de formation**

**« Imaginons un modèle  
économique au service de  
notre raison d'être ! »**

**« Le modèle économique  
c'est ce que tu en fais : si  
tu veux le développer  
apprends à l'aimer ! »**



**Date** : 1 jour de formation (7h) le 16 décembre 2020



**Lieu** : MNE, 3, rue de Tauzia, 33800 BORDEAUX



**Coûts pédagogiques** : 325€



**Inscription** : [bulletin d'inscription](#)



## CONSTRUCTION DE DEVIS ET NÉGOCIATION TARIFAIRE

### Présentation



La construction d'un budget est nécessaire pour mener à bien son projet et prendre de bonnes décisions. Pour éviter les imprévus et une mésestimation des coûts, il est essentiel de prendre en main cet outil de suivi et de contrôle. Savoir vendre sa prestation, c'est savoir la défendre ! A travers des mises en situation commerciales, apprenez à argumenter vos devis et budgets. Après cette formation, la matrice de devis et la construction budgétaire n'auront plus de secret pour vous !

### Objectifs pédagogiques



- ◆ Deviser avec stratégie selon les typologies de clients, d'activité, d'enjeux internes, externes
- ◆ S'initier à la négociation tarifaire

### Contenu de la formation

- ◆ Exercice participatif - coût de revient
- ◆ Présentation outil de devis et budget projet
- ◆ Apport théorique - mode de détermination d'un prix et d'une marge, stratégie de prix différenciés
- ◆ Mise en situation - négocier le tarif d'une prestation

**Evaluation des acquis :  
jeux de rôle et mise en  
situation**

### Public et pré-requis

- ◆ Etablir des devis ou avoir en charge la gestion d'un budget
- Avoir suivi le 1er module « modèle économique et enjeux budgétaires »



**Date** : 2 jours de formation (14h) les 17 et 18 décembre 2020



**Lieu** : MNE, rue de Tausia, 33800 BORDEAUX



**Coûts pédagogiques** : 625€



**Inscription** : [bulletin d'inscription](#)



## INTRODUCTION AU MANAGEMENT

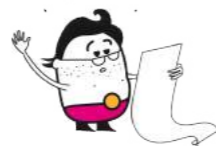
### - COMPRENDRE ET AMÉLIORER LES INTERACTIONS D'UNE ÉQUIPE

#### Présentation



La complexité et la diversité des relations humaines font de la gestion d'équipe une discipline particulièrement complexe. Cette formation a vocation à introduire la notion de management en apprenant à comprendre ses propres fonctionnements professionnels et ses interactions avec les autres, mais également à mieux comprendre nos différences et les valoriser au sein d'une équipe. Cette formation vous permettra de mieux comprendre les interactions de votre équipe et de savoir comment valoriser les complémentarités dans les différentes situations professionnelles que vous pouvez rencontrer.

#### Objectifs pédagogiques



- ◆ Comprendre les préférences opposées à travers 4 dimensions du fonctionnement de l'individu
- ◆ S'auto-positionner : identifier son profil/son type MBTI
- ◆ Mieux comprendre le fonctionnement des autres pour s'adapter
- ◆ Améliorer la coopération et la synergie d'équipe

#### Contenu de la formation

- ◆ « D'où tirez-vous votre énergie ? » « Comment prenez-vous vos décisions ? »
- ◆ Le Zig-Zag
- ◆ La dynamique du type

#### Public et pré-requis

- ◆ Toute personne ayant des fonctions d'encadrement
- Avoir déjà exercé des fonctions d'encadrement

**Evaluation des acquis :  
jeux de rôles**

**« J'ai beaucoup apprécié pouvoir mettre des mots et des préférences sur le fonctionnement de mes collègues et moi.**

**Ça nous aidera à mieux communiquer ! »**



**Date** : 1,5 jours de formation (10h) - 6 et 7 octobre 2020



**Lieu** : MNE, rue de Tauzia, 33800 BORDEAUX



**Coûts pédagogiques** : 490 €



**Inscription** : [bulletin d'inscription](#)

## AJUSTER SA POSTURE MANAGÉRIALE

### Présentation



Cette formation est faite pour vous, si vous souhaitez approfondir vos compétences sur l'analyse et l'intelligence de situations, renforcer vos techniques de communication verbale et non verbale et anticiper les conflits. C'est par l'intermédiaire de jeux de rôles, de simulations de réunions et d'entretiens que vous approfondirez la gestion du changement pour vous et pour vos équipes.

### Objectifs pédagogiques



- ◆ Ajuster sa posture managériale pour faciliter la communication avec ses équipes, ses pairs, son manager
- ◆ Favoriser l'adhésion et la performance
- ◆ Muscler son leadership, l'analyse de situations, anticiper les conflits, gérer les situations individuelles et collectives

### Contenu de la formation

- ◆ Le rôle du manager
- ◆ Un manager, des individualités
- ◆ La communication managériale, un outil du changement
- ◆ La communication, un outil pour faire adhérer et performer

### Public et pré-requis

- ◆ Toute personne ayant pris une fonction managériale ces 12 derniers mois ou accédant dans les 3 prochains mois à une fonction managériale (hiérarchique ou fonctionnelle)
- Posséder des connaissances tout ou partie en management (encadrer, déléguer, encourager et faire grandir), occuper une fonction managériale ou à venir

**Evaluation des acquis :  
jeux de rôles**



**Date** : 2 jours de formation (14h) - 22 et 23 septembre 2020



**Lieu** : à Paris



**Coûts pédagogiques** : 670 €



**Inscription** : [bulletin d'inscription](#)



# CONSTRUIRE SA STRATÉGIE D'ENTREPRISE - MÉTHODE DES 5 ÉLÉMENTS

## Présentation



L'avenir d'une structure se joue en grande partie sur ses capacités d'anticipation et d'innovation. Dans un contexte de mutations, d'accroissement de la complexité et des contraintes, il est indispensable d'avoir une boussole bien réglée : la stratégie. Cette formation aborde les concepts clés de la formation, selon une méthode pédagogique hors du commun. Elle vous donnera tous les éléments de compréhension et vous permettra de développer vos facultés de dirigeant-stratège. Venez expérimenter et porter un regard nouveau sur votre stratégie !

## Objectifs pédagogiques



- ◆ Fournir aux participant.e.s une boîte de 5 outils simples et performants
- ◆ Développer chez les participant.e.s 10 facultés-clés du dirigeant-stratège
- ◆ Prendre de la hauteur et acquérir une vision plus globale de sa structure

## Contenu de la formation

- ◆ L'EAU : découvrir et aimer - processus de réflexion méthodique
- ◆ LE FEU : entreprendre et innover - les 3 conditions clés de réussite d'un projet de structure
- ◆ LA TERRE : apprendre et désirer - le terrain, l'échiquier stratégique, l'environnement marché
- ◆ LE BOIS : connaître et décider - l'adéquation produit-marché
- ◆ LE MÉTAL : organiser et diriger - la maîtrise de l'organisation et du programme action

## Public et pré-requis

- ◆ Salarié.e.s ayant des fonctions dirigeantes

**« Dynamisme, bienveillance de l'approche, humour et originalité, variation de rythme en jeux, travaux en équipe, concept théorique »**

**Evaluation des acquis : questionnaire d'évaluation en fin de formation**



**Date** : 2 jours de formation (14h) - dates à confirmer



**Lieu** : Lut'ESS, rue de Crimée, 75019 PARIS



**Coûts pédagogiques** : 650 €



**Inscription** : [bulletin d'inscription](#)



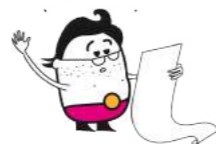
## ÉLABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE POUR DÉVELOPPER L'IMPACT SOCIÉTAL DE SON PROJET

### Présentation



Développer l'impact social de son projet nécessite en partie de vendre largement ses prestations auprès de commanditaires ciblés. La construction d'une stratégie commerciale solide et la préparation de ses rendez-vous sont des préalables indispensables. Vous souhaitez être plus à l'aise avec la démarche de vente, vous familiarisez avec des techniques et outils, réfléchir et planifier votre stratégie pour ne pas vous épuiser et surtout échanger sur les pratiques avec d'autres professionnels, n'hésitez pas inscrivez-vous!

### Objectifs pédagogiques



- ◆ Comprendre l'enjeu de la formalisation d'une stratégie commerciale
- ◆ Qualifier ses cibles, organiser sa prospection, planifier un plan d'actions
- ◆ Acquérir les bases de la technique de vente pour se sentir plus à l'aise dans la relation commerciale

### Contenu de la formation

- ◆ Définir ce qu'est la stratégie commerciale
- ◆ L'enjeu client : de la prospection à la fidélisation
- ◆ Détailler l'ensemble des étapes de la vente

### Public et pré-requis

- ◆ Tou·tes les salarié·es amené·es à construire une stratégie commerciale
- Maîtriser la stratégie générale de sa structure

**Evaluation des acquis :  
jeux de rôles et mise en  
situation**

**« Une approche concrète,  
avec des temps pour  
mobiliser les savoirs et les  
adapter à notre réalité »**

**« Déconstruire les  
préjugés que l'on peut  
avoir sur la fonction  
commerciale »**



**Date** : 2 jours de formation (14h) - dates à confirmer



**Lieu** : Lut'ESS, rue de Crimée, 75019 PARIS



**Coûts pédagogiques** : 650 €



**Inscription** : [bulletin d'inscription](#)



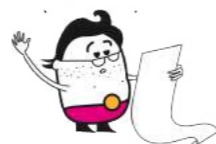
## GUIDE COMPOSTEUR

### Présentation



Un guide-composteur est un ambassadeur de la prévention et de la gestion de proximité des biodéchets. La formation a pour objectif de maîtriser les principes fondamentaux du compostage, d'apprendre à mobiliser et accompagner des référents de site ou des usagers des installations, d'informer et de sensibiliser différents publics et d'animer des opérations de prévention et de gestion des biodéchets.

### Objectifs pédagogiques



- ◆ Identifier les enjeux et la place de la gestion domestique des déchets
- ◆ Identifier les solutions possibles : prévention, compostage
- ◆ Expliquer la gestion intégrée des déchets de jardin (tonte mulching, paillage)
- ◆ Examiner le compostage en tas et en bac : principes et techniques

### Contenu de la formation

- ◆ Maîtriser les principes techniques et pratiques de la gestion domestique des déchets
- ◆ Informer les différents publics et accompagner une opération de compostage partagé
- ◆ Le lombricompostage et le rôle et les missions du Guide Composteur

### Public et pré-requis

- ◆ Salarié·e·s souhaitant animer des opérations de compostage et transmettre son savoir-faire

FORMATION HABILITÉE ADEME  
« MAÎTRE COMPOSTEUR »

**Evaluation des acquis :  
Mise en pratique à la fin de  
chaque module**

**« Le compost c'est facile,  
possible et social. »**



**Date** : 3 + 1 jours de formation (28h) - dates à confirmer



**Lieu** : Maison des alternatives, rue des Fourmis, 10019 CHENNEGY



**Coûts pédagogiques** : 1 180 €



**Inscription** : [bulletin d'inscription](#)



## NOS FORMATIONS

### PRÉ-FORMATION

Les inscriptions devront se faire par le bulletin d'inscription. Elles sont prises en compte dans l'ordre d'arrivée des demandes.

Une confirmation d'inscription et une convention vous seront adressées par e-mail.

La convocation du stagiaire sera envoyée à l'organisme employeur avant le début de la formation. Cette dernière précisera les horaires, le lieu, les informations repas & hébergement.

### PENDANT LA FORMATION

#### Locaux

Les formations dispensées par le mouvement des associations e-graine sont systématiquement assurées dans des locaux habilités à recevoir du public. En fonction des exigences et des contraintes des clients, une salle est louée par l'organisme de formation.

#### Horaires

Les heures de démarrage de la formation sont indiquées sur la convocation. Des aménagements d'horaires pourront être convenus en concertation avec le formateur et le groupe tout en respectant la durée totale de la formation.

#### Évaluation

Une évaluation/un questionnaire pour établir le positionnement de chaque stagiaire sera effectué en début de formation. Une évaluation des acquis a lieu en fin de formation.

#### Documentation

Chaque stagiaire recevra le règlement intérieur en amont de la formation.  
Des supports pédagogiques seront remis aux participants

### SUIVI POST-FORMATION

#### Attestations

Une attestation de fin de formation, ainsi qu'une copie de la feuille d'émargement collective seront transmises à chaque commanditaire.

#### Démarche qualité

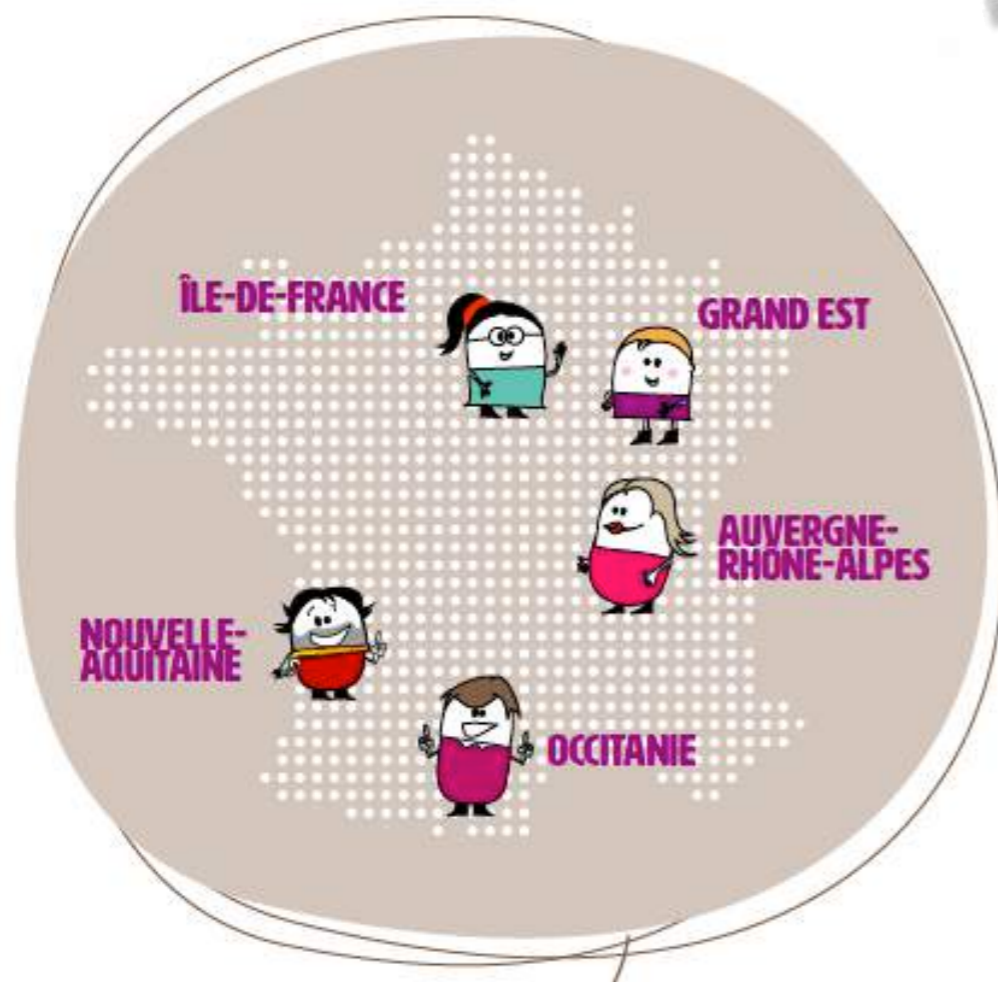
À l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction sera administré aux stagiaires. Le commanditaire recevra le bilan de l'action de formation.

# CONTACT

DES QUESTIONS ?



**Clémence BELGUIRAL** - Coordinatrice RH/Formation  
[administration@e-graine.org](mailto:administration@e-graine.org)  
06.28.91.25.48



RETROUVEZ TOUTES NOS INFOS SUR

[www.e-graine.org](http://www.e-graine.org)

