

CATALOGUE 2025

Version Janvier 2025

Les moyens pédagogiques utilisés pour l'ensemble des prestations reposent sur une pédagogie active fondée sur les principes de la recherche-action qui favorise la réflexivité des participants sur leurs pratiques et facilite l'appropriation et le réinvestissement des compétences.

Prestation	Objectifs	Prérequis	Programme	Durée et nombre de participants par cession	Tarif HT ⁽¹⁾⁽²⁾	Commentaires ⁽³⁾
Formations L'ensemble des formations fait l'objet d'une évaluation de l'atteinte des objectifs par les participants et une attestation de formation leur est remise.						
Les fondamentaux de l'accompagnement	Acquérir les bases de l'accompagnement et des techniques d'entretien en articulant apports théoriques et situations réelles de travail des participants.	Conseillers d'insertion, conseillers d'insertion socio professionnels, d'une manière plus générale professionnels du coaching et de l'accompagnement professionnel. Un entretien de positionnement est nécessaire pour valider l'entrée en formation.	<ul style="list-style-type: none"> - Les fondamentaux de l'accompagnement. - Les techniques d'entretien. - Présentation d'un outil d'entretien : le profil expérientiel. - Expérimentation de l'outil en binôme. - Partage d'expérience. - Exploitation des entretiens. - Mise en pratique. - Échanges de pratiques et pistes de prolongement. - Pistes de prolongement. 	3 jours. De 4 à 15 participants par cession.	1 950 euros TTC	Financement à 100% par votre OPCO possible.

Dispensée d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS) et au répertoire des métiers (RM) - TVA non applicable, art. 293 B du CGI - CGV disponibles sur <http://hfromont.fr>

"Conformément aux articles L.616-1 et R.616-1 du code de la consommation, notre entreprise a mis en place un dispositif de médiation de la consommation. L'entité retenue est : CNPM - MEDIATION - CONSOMMATION. En cas de litige, vous pouvez déposer votre réclamation sur son site : <http://cnpm-mediation-consommation.eu> "

IBAN : FR14 2004 1000 0166 0348 0B02 017 – La Banque Postale - Assurance responsabilité civile professionnelle N°164141570001 – Groupama Nord-Est

Prestation	Objectifs	Prérequis	Programme	Durée et nombre de participants par cession	Tarif HT ⁽¹⁾⁽²⁾	Commentaires ⁽³⁾
La démarche autobiographique	Former à la pratique de l'entretien autobiographique, comme outil d'accompagnement, de formation ou d'orientation.	<p>Professionnels de l'accompagnement, de l'orientation, de l'éducation ou de la relation d'aide ayant au moins 1 an d'expérience professionnelle quel que soit le niveau d'études.</p> <p>Un entretien de positionnement est nécessaire pour valider l'entrée en formation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sources et pratiques des histoires de vie en accompagnement et en formation. - Présentation de l'autobiographie raisonnée. - Apports théoriques sur la conduite d'entretien. - Entretien autobiographique en binôme et retour d'expérience. - Les implications de l'entretien autobiographique. - Présentation par les participants de leur notice de Parcours. - Apports théoriques et suggestions de prolongement. - Les usages de l'autobiographie : de la notice de parcours au projet (professionnel, de formation, de vie, ...). 	<p>4 jours</p> <p>De 4 à 10 participants</p>	2 600 euros TTC	Financement à 100% par votre OPCO possible.
L'entretien d'explicitation	S'approprier et expérimenter une méthode permettant une description factuelle et précise des situations professionnelles.	<p>Avoir une expérience professionnelle d'au moins 3 mois de Coach, Consultants Bilan de Compétences, Conseillers en Évolution Professionnelle,</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La posture spécifique d'accompagnement à partir de l'explicitation mise au point par Pierre Vermersch, - Présentation des étapes du dispositif, - Illustration à partir d'un exemple, 	<p>1 jour</p> <p>De 6 à 10 participants par cession.</p>	650 euros TTC	Financement à 100% par votre OPCO possible.

Dispensée d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS) et au répertoire des métiers (RM) - TVA non applicable, art. 293 B du CGI - CGV disponibles sur <http://hfromont.fr>

"Conformément aux articles L.616-1 et R.616-1 du code de la consommation, notre entreprise a mis en place un dispositif de médiation de la consommation. L'entité retenue est : CNPM - MEDIATION - CONSOMMATION. En cas de litige, vous pouvez déposer votre réclamation sur son site : <http://cnpm-mediation-consommation.eu> "

IBAN : FR14 2004 1000 0166 0348 0B02 017 – La Banque Postale - Assurance responsabilité civile professionnelle N°164141570001 – Groupama Nord-Est

Prestation	Objectifs	Prérequis	Programme	Durée et nombre de participants par cession	Tarif HT ⁽¹⁾⁽²⁾	Commentaires ⁽³⁾
	Savoir repérer les différents registres de l'action. Acquérir un outil pragmatique et facile à mettre en œuvre	Accompagnateur VAE, intervenant en analyse des pratiques, ... Un entretien de positionnement est nécessaire pour valider l'entrée en formation.	- Développement des aspects méthodologiques de l'accompagnement, - S'entraîner à mener un entretien d'accompagnement, - Application de la démarche : la VAE, l'analyse des pratiques, la supervision, le coaching, ..., - Repérer les leviers essentiels de la démarche, - Formaliser des repères applicables aux différentes situations d'accompagnement et de coaching.			
L'accompagnement des émotions en situation de travail	Permettre à la personne accompagnée de repérer les émotions à l'œuvre dans les situations professionnelles et de construire des stratégies de ressources pour les réguler.	Accompagnateur VAE, intervenant en analyse des pratiques, ... Un entretien de positionnement est nécessaire pour valider l'entrée en formation.	- Apports théoriques et méthodologiques, - Présentation de l'outil, -S'entraîner à mener un entretien avec l'outil, - Liens avec l'accompagnement professionnel.	650 euros TTC	650 euros TTC	Financement à 100% par votre OPCO possible.
L'entretien professionnel	Connaître les enjeux, les objectifs et le cadre légal de l'entretien professionnel.	Manager, Directeur, Chargé ou Responsable des Ressources Humaines.	- Intégrer le cadre légal de l'entretien professionnel. - Faire le lien entre l'entretien professionnel et les processus RH.	1 jour De 1 à 10 participants par cession.	650 euros TTC	Financement à 100% par votre OPCO possible

Dispensée d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS) et au répertoire des métiers (RM) - TVA non applicable, art. 293 B du CGI - CGV disponibles sur <http://hfromont.fr>

"Conformément aux articles L.616-1 et R.616-1 du code de la consommation, notre entreprise a mis en place un dispositif de médiation de la consommation. L'entité retenue est : CNPM - MEDIATION - CONSOMMATION. En cas de litige, vous pouvez déposer votre réclamation sur son site : <http://cnpm-mediation-consommation.eu> "

IBAN : FR14 2004 1000 0166 0348 0B02 017 – La Banque Postale - Assurance responsabilité civile professionnelle N°164141570001 – Groupama Nord-Est

Prestation	Objectifs	Prérequis	Programme	Durée et nombre de participants par cession	Tarif HT ⁽¹⁾⁽²⁾	Commentaires ⁽³⁾
	<p>Préparer et mener avec succès un entretien professionnel. S'entraîner à la conduite de ce type d'entretien. Orienter et accompagner vos collaborateurs dans l'élaboration de leur projet professionnel.</p>	<p>Un entretien de positionnement est nécessaire pour valider l'entrée en formation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se familiariser avec les outils et concepts des ressources humaines. - Savoir distinguer les différents types de compétences. - Identifier les différentes étapes d'analyse et de construction d'un projet professionnel. - Connaître les différents types de dispositifs de professionnalisation. - Rendre l'entretien professionnel attrayant. - Considérer l'entretien professionnel comme un acte de management. - Le présenter et l'utiliser comme un outil de motivation - Préparer l'entretien. - Conduire ses entretiens dans une dynamique constructive en s'appuyant sur un guide d'entretien professionnel. - Instaurer un dialogue créatif et constructif à travers l'écoute active. - Rédiger une synthèse objective de l'entretien et élaborer un plan d'action. 			

Prestation	Objectifs	Prérequis	Programme	Durée et nombre de participants par cession	Tarif HT ⁽¹⁾⁽²⁾	Commentaires ⁽³⁾
Management et Méthodologie de projet	<p>Comprendre la fonction du projet comme facteur de développement, tant sur le plan individuel que collectif.</p> <p>Connaître les étapes-clés dans la mise en œuvre d'un projet.</p> <p>Mutualiser l'expérience acquise dans le cadre des pratiques professionnelles.</p> <p>Contribuer au renforcement du processus de professionnalisation des participants en renforçant leurs compétences méthodologiques et stratégiques en particulier en termes de management.</p>	<p>Etre en poste de manager et /ou de coordination d'équipe et/ou de projet à l'entrée en formation.</p> <p>Un entretien de positionnement est nécessaire pour valider l'entrée en formation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les contours conceptuels du projet (fondements anthropologiques de la démarche de projet). - Les niveaux du projet (projet institutionnel, projet opérationnel,...enjeux managériaux). - Les phases du projet et leur planification. - Démarche de diagnostic et problématisation : de l'étude de terrain à la définition des différents niveaux d'objectif. - Piloter le projet : dimensions organisationnelles et stratégiques. - Communiquer sur le projet (planification, choix des supports, ...). - Évaluation du projet (dimension, critères, indicateurs, démarche qualité). 	<p>5 jours</p> <p>De 4 à 15 participants par cession.</p>	3 250 euros TTC	Financement à 100% par votre OPCO possible.

Dispensée d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS) et au répertoire des métiers (RM) - TVA non applicable, art. 293 B du CGI - CGV disponibles sur <http://hfromont.fr>

"Conformément aux articles L.616-1 et R.616-1 du code de la consommation, notre entreprise a mis en place un dispositif de médiation de la consommation. L'entité retenue est : CNPM - MEDIATION - CONSOMMATION. En cas de litige, vous pouvez déposer votre réclamation sur son site : <http://cnpm-mediation-consommation.eu> "

IBAN : FR14 2004 1000 0166 0348 0B02 017 – La Banque Postale - Assurance responsabilité civile professionnelle N°164141570001 – Groupama Nord-Est

Prestation	Objectifs	Prérequis	Programme	Durée et nombre de participants par cession	Tarif HT ⁽¹⁾⁽²⁾	Commentaires ⁽³⁾
Accompagnement de projet collectif par la recherche-action	<p>Acquérir des repères théoriques et méthodologiques sur la recherche-action et les mettre en pratique sur un cas pratique.</p> <p>Acquérir des repères théoriques et méthodologiques sur la posture de l'accompagnateur d'un projet collectif par la recherche-action et les mettre en pratique.</p> <p>Travailler autour d'un projet collectif futur à venir.</p> <p>Formaliser un plan d'action pour accompagner ce projet par la recherche-action.</p>	<p>Occuper un poste impliquant la coordination/ le pilotage de projets (secteur associatif, sanitaire et social, formation, éducation, ...).</p> <p>Un entretien de positionnement est nécessaire pour valider l'entrée en formation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les origines de la recherche-action et ses différentes variantes. - Méthodologie versus méthode. - Le contrat : poser un cadre clair pour sécuriser la démarche. - Les étapes et le planning prévisionnel de la démarche. - L'accompagnateur : un acteur chercheur à part entière mais aussi un animateur. - Présentation et expérimentation d'outils d'animation et d'accompagnement de projet par la recherche-action. - Le journal, un outil au service de la capitalisation des connaissances dans les organisations. <p>Formation d'approfondissement possible sur demande : séances de supervision individuelles ou en petit groupe d'un maximum de 6 personnes) d'un accompagnement collectif. L'objectif est de créer un espace d'échanges et de mutualisation favorisant le développement professionnel et la</p>	<p>3 jours</p> <p>De 2 à 10 participants par cession.</p>	1 950 euros TTC	Financement à 100% par votre OPCO possible.

Dispensée d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS) et au répertoire des métiers (RM) - TVA non applicable, art. 293 B du CGI - CGV disponibles sur <http://hfromont.fr>

"Conformément aux articles L.616-1 et R.616-1 du code de la consommation, notre entreprise a mis en place un dispositif de médiation de la consommation. L'entité retenue est : CNPM - MEDIATION - CONSOMMATION. En cas de litige, vous pouvez déposer votre réclamation sur son site : <http://cnpm-mediation-consommation.eu> "

IBAN : FR14 2004 1000 0166 0348 0B02 017 – La Banque Postale - Assurance responsabilité civile professionnelle N°164141570001 – Groupama Nord-Est

Prestation	Objectifs	Prérequis	Programme	Durée et nombre de participants par cession	Tarif HT ⁽¹⁾⁽²⁾	Commentaires ⁽³⁾
			gestion des situations rencontrées par les personnes chargées d'accompagner une recherche-action collective.			
Formation sur mesure	A définir avec le commanditaire.	Un entretien gratuit d'analyse de la demande est nécessaire pour concevoir une proposition adaptée.	À définir avec le client en fonction de la demande et de la thématique traitée (variante des formations au catalogue, communication, management, ...).	Durée à préciser en fonction de la demande. Nombre de participants fixé en fonction des besoins.	De 650 à 950 euro /journée de 7h en fonction du nombre de personnes impliquées et de la durée de l'intervention.	Financement à 100% par votre OPCO possible.
Accompagnement de projet et autres interventions de conseil dans les organisations	A définir avec le commanditaire.	Un entretien gratuit d'analyse de la demande est nécessaire pour concevoir une proposition adaptée.	À définir avec le client en fonction de la demande.	Durée à préciser en fonction de la demande. Nombre de participants fixé en fonction des besoins	De 650 à 950 euro /journée de 7h en fonction du nombre de personnes impliquées et de la durée de l'intervention.	Financement à 100% par votre OPCO possible.
Bilan de Compétences	Les actions permettant de réaliser un bilan de compétences ont pour	Aucun	- Repérage et analyse des aspirations, intérêts, motivations et valeurs relatives au travail	24 h dont 14h d'entretien	1 200 euros TTC	Financement à 100% via le Compte Personnel de Formation (CPF) possible.

Dispensée d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS) et au répertoire des métiers (RM) - TVA non applicable, art. 293 B du CGI - CGV disponibles sur <http://hfromont.fr>

"Conformément aux articles L.616-1 et R.616-1 du code de la consommation, notre entreprise a mis en place un dispositif de médiation de la consommation. L'entité retenue est : CNPM - MEDIATION - CONSOMMATION. En cas de litige, vous pouvez déposer votre réclamation sur son site : <http://cnpm-mediation-consommation.eu> "

IBAN : FR14 2004 1000 0166 0348 0B02 017 – La Banque Postale - Assurance responsabilité civile professionnelle N°164141570001 – Groupama Nord-Est

Prestation	Objectifs	Prérequis	Programme	Durée et nombre de participants par cession	Tarif HT ⁽¹⁾⁽²⁾	Commentaires ⁽³⁾
	<p>objet de « permettre à des travailleurs d'analyser leurs compétences professionnelles et personnelles ainsi que leurs aptitudes et leurs motivations afin de définir un projet professionnel et, le cas échéant, un projet de formation » (art.L.900-2 du code du travail).</p> <p>Objectifs à préciser lors de l'entretien de positionnement.</p>	Un entretien de positionnement gratuit est nécessaire pour valider l'adéquation de la démarche à votre demande.	<ul style="list-style-type: none"> - Repérage et analyse des compétences (savoir-faire ; aptitudes et qualités personnelles nécessaires et développées...) - Mise en avant d'un profil de personnalité – description et connaissance de soi (image, estime de soi...) - Vérification de l'adéquation des critères positionnés, des besoins et du potentiel de la personne, avec les réalités du marché du travail. - Infirmation ou confirmation des pistes professionnelles évoquées - Synthèse du bilan et mise en évidence d'un plan d'action - Suivi a 6 mois 	1 participant		
Accompagnement VAE	Faire reconnaître les compétences acquises lors de ses expériences professionnelles et personnelles par l'obtention d'un diplôme dans son domaine.	<p>Aucun</p> <p>Un entretien de positionnement gratuit est nécessaire pour valider l'adéquation de la démarche à votre demande.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Aide gratuite au positionnement sur un diplôme en fonction de l'analyse du parcours du candidat. - Accompagnement à l'écriture du livret 2 (apports méthodologiques, relecture, constitution des annexes, ...). - Préparation au jury (entraînement). - Entretien post-jury et bilan. 	<p>24 h dont 14h d'entretien en moyenne.</p> <p>1 participant</p>	1 200 euros TTC.	Financement à 100% via le Compte Personnel de Formation possible (CPF).

Dispensée d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS) et au répertoire des métiers (RM) - TVA non applicable, art. 293 B du CGI - CGV disponibles sur <http://hfromont.fr>

"Conformément aux articles L.616-1 et R.616-1 du code de la consommation, notre entreprise a mis en place un dispositif de médiation de la consommation. L'entité retenue est : CNPM - MEDIATION - CONSOMMATION. En cas de litige, vous pouvez déposer votre réclamation sur son site : <http://cnpm-mediation-consommation.eu> "

IBAN : FR14 2004 1000 0166 0348 0B02 017 – La Banque Postale - Assurance responsabilité civile professionnelle N°164141570001 – Groupama Nord-Est

Prestation	Objectifs	Prérequis	Programme	Durée et nombre de participants par cession	Tarif HT ⁽¹⁾⁽²⁾	Commentaires ⁽³⁾
Coaching individuel	A définir avec le client en fonction de la demande.	Un entretien de positionnement gratuit est nécessaire pour valider l'adéquation de la démarche à votre demande.	À définir avec le client en fonction de la demande.	Contrat établi pour 6 à 12 séances en fonction de la demande. 1 participant.	80 euros TTC / séance d'1h 30	
Supervision individuelle	A définir avec le client en fonction de la demande.	Un entretien de positionnement gratuit est nécessaire pour valider l'adéquation de la démarche à votre demande.	À définir avec le client en fonction de la demande.	Contrat établi pour 6 à 12 séances en fonction de la demande. 1 participant.	90 euros TTC / séance d'1h 30	
Analyse des pratiques	A définir avec le client en fonction de la demande.	Un entretien de positionnement gratuit est nécessaire pour valider l'adéquation de la démarche à votre demande.	À définir avec le client en fonction de la demande.	Contrat établi pour 6 à 12 séances en fonction de la demande. De 3 à 6 participants.	300 euros TTC / séance de 3h	
Accompagnement IFS et IFIO	A définir avec le client en fonction de la demande.	Un entretien de positionnement gratuit est nécessaire pour valider l'adéquation de la démarche à votre demande.	À définir avec le client en fonction de la demande.	Contrat établi pour 6 à 12 séances en fonction de la demande. 1 participant.	En individuel : 60 euros TTC/50 minutes (90 euros TTC / séance d'1h 30) De 2 à 6 participants :	

Prestation	Objectifs	Prérequis	Programme	Durée et nombre de participants par cession	Tarif HT ⁽¹⁾⁽²⁾	Commentaires ⁽³⁾
					300 euros pour 3h.	

(1) TVA non applicable, art. 293 B du CGI

(2) Les Tarifs n'incluent pas les frais de déplacement, d'hébergement et de repas éventuels.

(3) L'ensemble des prestations incluent la préparation, la mise à disposition des supports pédagogiques ainsi qu'une évaluation en fin d'intervention et à six mois et le cas échéant une synthèse.

Plus d'information sur les possibilités de financement par le Compte Individuel de Formation : <https://www.orientation-pour-tous.fr/etudier-se-former/s-orienter-dans-la-formation-continue/article/compte-personnel-de-formation-cpf-3950>

Trouver votre OPCO : <https://travail-emploi.gouv.fr/ministere/acteurs/partenaires/opco>