

Contrat de formation professionnelle
(Articles L. 6353-3 à 6353-7 du Code du travail)

ENTRE

SAS FORMA DEFENSE, agissant en qualité d'organisme de formation professionnelle.

Siège social : 44 rue Promis, 33100 Bordeaux

SIREN : 931 097 190

Adresse e-mail : formadefense@gmail.com

Représentée par M. **GUEGUEN Didier**, Directeur de l'organisme de formation.

D'UNE PART,

ET

Nom du stagiaire : **LAUZE Ludovic**

Adresse : 33 rue Pierre Curie 33140 Villenave-d'Ornon

Profession : Agent de sécurité

Ci-après dénommée le « STAGIAIRE »;

D'AUTRE PART,

Il est conclu un contrat de formation professionnelle en application des articles L. 6353-3 à L. 6353-7 du Code du travail, dont les conditions sont exposées ci-après :

ARTICLE 1 – OBJET

En exécution du présent contrat, l'organisme de formation s'engage à organiser l'action de formation intitulée « **Négociation de crise** ».

Le présent Contrat est systématiquement complété par son annexe intitulée « Fiche de formation ». L'ensemble composé des présentes et de ladite annexe signée par les deux parties constitue le Contrat, entre le Stagiaire et l'Organisme de formation.

Le contrat et ses annexes contiennent la totalité de l'accord entre les parties et constituent l'inscription définitive du stagiaire au sens des articles L.6353-3 et suivants du Code du travail.

ARTICLE 2 – INFORMATION PRECONTRACTUELLE

Le stagiaire reconnaît expressément que, avant la signature des présentes, il s'est vu remettre et a pris connaissance du « Dossier de formation » contenant les documents et informations précontractuelles prévues à l'article L6353-8 du Code du travail, à savoir :

- le programme et les objectifs de la formation ;
- la liste des formateurs avec la mention de leurs titres ou qualifications ;
- les horaires ;
- les modalités d'évaluation de la formation ;

- les coordonnées de la personne chargée des relations avec les stagiaires ;
- le règlement intérieur applicable à la formation ;
- les tarifs de la formation ainsi que les modalités de règlement ;
- les conditions financières prévues en cas de cessation anticipée de la formation ou d'abandon en cours de stage.

ARTICLE 3 – CARACTERISTIQUES DE LA FORMATION

L'ensemble des informations prévues à l'article L6353-4 du Code du travail sont récapitulées dans la « Fiche de formation » annexée aux présentes.

ARTICLE 4 – DELAI DE RETRACTATION

À compter de la date de signature du présent contrat, le stagiaire a un délai de 10 jours pour se rétracter. Il en informe l'organisme de formation par lettre recommandée avec accusé de réception. Dans le cas où le stagiaire aurait renoncé à ce droit par la signature du document annexé ou par l'usage du service avant la fin du délai mentionné, il ne pourrait plus solliciter la rétractation.

ARTICLE 5 – DISPOSITIONS FINANCIERES

Conformément à la Fiche de formation ci-annexée, le prix de l'action de formation est fixé à **499 € TTC** avec une TVA de 20 % appliquée. Le stagiaire s'engage à payer dès la fin de la formation l'intégralité du prix convenu soit 499 € TTC.

ARTICLE 6 – INTERRUPTION DU STAGE

En cas d'inexécution partielle ou totale du contrat du fait du client pour un autre motif que la force majeure telle que définie à l'article 1218 du Code civil, le montant total de l'action de formation sera dû.

En cas de cessation anticipée de la formation du fait de l'organisme de formation, le présent contrat est résilié selon les modalités financières suivantes :

- Paiement des heures réellement suivies selon la règle du prorata temporis.

Si le stagiaire est empêché de suivre la formation par suite de force majeure telle que définie à l'article 1218 du Code civil, le contrat de formation professionnelle est résilié. Dans ce cas, seules les prestations effectivement dispensées sont dues au prorata temporis de leur valeur prévue au présent contrat.

ARTICLE 7 – LOI APPLICABLE - LITIGE

En cas de litige entre les Parties, ces dernières s'efforceront de parvenir à un accord amiable.

En cas de litige, le Stagiaire, s'il a la qualité de consommateur, a la possibilité de recourir au médiateur de la consommation dont les coordonnées sont les suivantes :

M. Dominique Perrotin
Médiateur régional Nouvelle-Aquitaine
Email : qvt-mediateur-nouvelleaquitaine@sante.gouv.fr
Téléphone : 05 49 44 83 58

À défaut, le litige sera soumis à la juridiction matériellement compétente dans le ressort du Tribunal Judiciaire de Bordeaux, indépendamment du domicile du demandeur.

La loi française est la seule applicable.

ARTICLE 8 – TRAITEMENT DES DONNEES PERSONNELLES

SAS FORMA DEFENSE, rédacteur des présentes, met en œuvre des traitements de données à caractère personnel qui ont pour base juridique l'intérêt légitime poursuivi dans le seul but d'apprécier l'aptitude du stagiaire à suivre l'action de formation.

Les données sont conservées pour la durée nécessaire aux opérations pour lesquelles elles ont été collectées ainsi que dans le respect de la réglementation en vigueur. En matière de comptabilité, elles sont conservées 10 ans à compter de la clôture de l'exercice comptable.

Les personnes concernées disposent du droit d'introduire une réclamation auprès de la CNIL.

Fait en deux exemplaires le : 14/10/2024

A : Bordeaux

Signatures

*précédé de la mention manuscrite « lu et approuvé »

Pour SAS FORMA DEFENSE.

M. GUEGUEN Didier

Pour le STAGIAIRE

M. LAUZE Ludovic

FICHE DE FORMATION	
Intitulé :	Négociation de crise
Nature de la formation :	L'action de formation entre dans la catégorie des actions de formation mentionnées à l'article L. 6313-1 du Code du travail.
Durée :	Durée : 14 heures <ul style="list-style-type: none"> • 14h00 en présentiel • Période : du 04/11/2024 au 05/11/2024. • Horaires : 8h00 à 12h00 et 13h00 à 16h00.
Déroulement :	Présentiel : <ul style="list-style-type: none"> • Module 1 : Compréhension et gestion des conflits • Module 2 : Techniques de négociation de crise • Module 3 : Stratégies de résolution de conflits • Module 4 : Gestion des émotions et du stress en situation de crise
Programme :	Cf. Programme en annexe
Objet des actions de formation :	<ul style="list-style-type: none"> • Acquérir des compétences en gestion des conflits • Maîtriser les techniques de négociation de crise • Apprendre à désamorcer les situations tendues • Développer des stratégies de résolution de conflits • Renforcer les compétences en communication sous pression • Savoir gérer les émotions et le stress en situation de crise
Effectifs de la formation :	12 personnes maximum.
Niveau de connaissance préalable requis :	Pas de pré-requis spécifiques.
Modalités de la formation, moyens pédagogiques et techniques :	La formation sera dispensée en présentiel. Une salle de cours équipée de chaises et d'un vidéoprojecteur sera mise à disposition. Les stagiaires disposeront également de blocs-notes et de stylos pour prendre des notes.

Modalités de contrôle de l'assiduité :	feuilles d'émargement matin et après-midi pendant toute la durée de la formation (2 jours).
Modalités de contrôles des connaissances :	Contrôle des connaissances via un QCM à la fin de chaque module. Mise en situation pratique sur une thématique de négociation de crise tirée au sort.
Nature de la sanction de la formation :	Certificat de fin de formation.
Liste de la personne chargée de la formation avec leurs diplômes, titres et/ou références :	GUEGUEN Didier : Directeur de l'organisme de formation, ancien négociateur au RAID et GIPN 33, opérateur et négociateur de crise pendant 13 ans, Diplôme universitaire en médiation, gestion des conflits et négociation de crise, D.U en radicalisation et terrorisme.
Modalités de paiement :	Le prix de la formation est fixé à 499 € TTC. Les modalités de règlement sont exprimées à l'article 5 du contrat.
Conditions financières en cas de cessation anticipée de la formation ou d'abandon en cours de stage :	Ces conditions sont exprimées à l'article 6 du contrat.

Programme de formation

Objectifs pédagogiques : Cette formation a pour objectifs de délivrer les compétences nécessaires à :

- Acquérir des compétences en gestion des conflits
- Maîtriser les techniques de négociation de crise
- Apprendre à désamorcer les situations tendues
- Développer des stratégies de résolution de conflits
- Renforcer les compétences en communication sous pression
- Savoir gérer les émotions et le stress en situation de crise

Elle s'adresse à toute personne souhaitant acquérir une maîtrise dans les domaines de la gestion de crise et des conflits, applicables à des situations de la vie quotidienne.

Durée : 14h00

Pré-requis : Pas de pré-requis spécifiques.

Formateur : GUEGUEN Didier : Directeur de l'organisme de formation, ancien négociateur au RAID et GIPN 33, opérateur et négociateur de crise pendant 13 ans, Diplôme universitaire en médiation, gestion des conflits et négociation de crise, D.U en radicalisation et terrorisme.

Modalités pédagogiques : Présentiel

Modalités de contrôle des connaissances : Contrôle des connaissances via un QCM à la fin de chaque module. Mise en situation pratique sur une thématique de négociation de crise tirée au sort.

Accessibilité aux personnes handicapées : oui

COURS EN PRÉSENTIEL (14h00)

MODULE 1 : Compréhension et gestion des conflits (Présentiel)

- Introduction aux différentes formes de conflits (interpersonnels, professionnels, etc.)
- Techniques d'identification des causes sous-jacentes des conflits
- Stratégies de prévention des conflits
- Exemples et études de cas sur la gestion des conflits dans divers contextes

Objectif : Acquérir une compréhension approfondie des conflits et des moyens de les gérer efficacement.

MODULE 2 : Techniques de négociation de crise (Présentiel)

- Les principes fondamentaux de la négociation en situation de crise
- Analyse des parties prenantes et des enjeux en situation de crise
- Techniques de communication efficace sous pression
- Simulations de négociations de crise avec débriefing en temps réel

Objectif : Maîtriser les techniques de négociation en situation de crise pour désamorcer les tensions et atteindre des résolutions positives.

MODULE 3 : Stratégies de résolution de conflits (Présentiel)

- Outils et méthodes pour la résolution des conflits complexes
- Processus de médiation et arbitrage
- Approche collaborative pour une résolution durable des conflits
- Exercices pratiques sur des scénarios de résolution de conflits

Objectif : Développer des stratégies efficaces pour résoudre les conflits de manière durable et constructive.

MODULE 4 : Gestion des émotions et du stress en situation de crise (Présentiel)

- Techniques de gestion du stress pour les négociateurs
- Comprendre l'impact des émotions sur le processus de négociation
- Exercices pratiques sur la maîtrise de soi en situation de crise
- Sessions de coaching en direct pour renforcer la résilience émotionnelle

Objectif : Renforcer les compétences en gestion des émotions et du stress dans les situations de crise pour maintenir une communication efficace.

Évaluation et Débriefing

- **Évaluation :** Chaque module se termine par un QCM ou une mise en situation pratique selon le format.
- **Débriefing :** Un débriefing est organisé pour analyser les compétences acquises et fournir un feedback personnalisé.