PM Experts

CATALOGUE DE FORMATIONS · 2026-2027

Formations aux situations humaines critiques

Neuf formations pour les dirigeants, managers et équipes de TPE, PME, grandes entreprises et employeurs publics, face aux situations les plus exigeantes : agressivité, harcèlement, détresse, négociation à fort enjeu, crise. Des méthodes issues de la négociation et de la gestion de crise opérationnelles du RAID-BRI, enrichies par la psychologie du travail.

La précision au service de la décision.

PM Experts - Conseil RH & Psychologie du Travail
18, rue de Marignan 75008 Paris · 06 59 24 46 69 · contact@recrutement-pm.com
Organisme certifié Qualiopi au titre de la catégorie : actions de formation

CATALOGUE 2026-2027

Neuf formations, une même exigence

Chaque formation associe l'expérience de la négociation et de la gestion de crise opérationnelles à l'expertise de psychologues. Toutes reposent sur des mises en situation inspirées de situations professionnelles réelles et s'adaptent à votre secteur, à votre organisation et à votre public, des TPE aux grandes organisations publiques et privées. Pour les structures qui ne peuvent libérer leurs collaborateurs deux jours, chaque formation existe en format compact sur demande.

RÉF.	FORMATION	THÈME	DURÉE	INTER HT DÈS
PMX-F01	**Gestion des personnes agressives** Prévenir l'escalade et préserver une posture professionnelle	Relation et tension	14 h	2 300 €
PMX-F02	**Gestion du harcèlement au travail** Repérer, écouter, agir : structurer une réponse professionnelle	Relation et tension	14 h	2 300 €
PMX-F03	**Gestion des situations complexes** Analyser, prioriser et décider quand l'information manque	Crise et décision	14 h	2 300 €
PMX-F04	**Le sens de l'équipe** Développer la coopération et la performance collective sous pression	Équipe et négociation	14 h	2 300 €
PMX-F05	**La négociation sous pression** Garder le cap quand le stress, le temps et les émotions s'en mêlent	Équipe et négociation	14 h	2 300 €
PMX-F06	**Gestion d'une négociation de crise** Structurer et conduire une négociation en environnement de crise	Crise et décision	21 h	3 450 €
PMX-F07	**Gestion des personnes suicidaires** Repérer, maintenir le contact, orienter vers les relais compétents	Relation et tension	14 h	2 300 €
PMX-F08	**Gestion d'un enlèvement (kidnapping)** Préparer la cellule de crise de l'organisation	Crise et décision	14 h	2 300 €
PMX-F09	**Communication et décision en environnement dégradé** Communiquer utile et décider avec une information imparfaite	Crise et décision	14 h	2 300 €

Inscriptions et contact pédagogique
François LEMESLE, Président de PM Experts

contact@recrutement-pm.com
06 59 24 46 69

PMX-F01 · RELATION ET TENSION

Gestion des personnes agressives

Prévenir l'escalade et préserver une posture professionnelle

DURÉE	FORMAT	EFFECTIF	TARIF INTER
14 heures · 2 jours *Compact 1 jour sur demande*	**Présentiel, intra ou inter**	**6 à 12 participants**	**À partir de 2 300 € HT / participant**

FINALITÉ

Comprendre les mécanismes d'une interaction agressive, préserver une posture professionnelle et mobiliser une communication adaptée afin de prévenir ou limiter l'escalade.

PUBLIC VISÉ

Professionnels en contact avec le public (accueil, guichet, services à la population), managers, équipes RH, agents de sécurité et de prévention, et toute personne exposée à des interactions tendues. Formation ouverte aux dirigeants, cadres dirigeants et managers de TPE et PME comme de grandes organisations.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis de connaissances. Questionnaire préalable adressé avant la session.

OBJECTIFS : LE PARTICIPANT SERA CAPABLE DE

- Repérer les signaux verbaux, paraverbaux et non verbaux annonciateurs d'une montée en tension
- Identifier les facteurs individuels, situationnels et organisationnels susceptibles d'alimenter l'escalade
- Adapter sa posture, sa distance et sa communication pour maintenir ou restaurer le dialogue
- Appliquer les réflexes de protection de sa sécurité et de celle du collectif, y compris l'alerte et le retrait
- Analyser a posteriori une interaction difficile pour en tirer des pistes d'amélioration individuelles et collectives

PROGRAMME

Jour 1 Comprendre l'agressivité et se connaître sous pression

- **S1** Comprendre l'agressivité
- **S2** Se connaître sous pression
- **S3** Communiquer en situation tendue

Jour 2 Prévenir l'escalade et s'entraîner

- **S4** Prévenir l'escalade
- **S5** Mises en situation

MÉTHODES

Apports structurés et retours d'expérience opérationnels, ateliers en sous-groupes, mises en situation progressives adaptées au public, débriefing sur grille d'observation, plan d'action individuel.

ÉVALUATION

Positionnement initial, QCM d'entrée et de sortie, grille d'observation, satisfaction à chaud et à 3 mois, attestation de fin de formation.

FORMATEURS

Spécialistes de la négociation et de la gestion de crise, dont un ancien chef de groupe opérationnel du RAID-BRI, instructeur en négociation de crise, et psychologues.

ACCÈS ET ACCESSIBILITÉ

Inscription après analyse du besoin, 10 jours ouvrés minimum avant la session. Adaptations handicap sur demande au référent.

PMX-F02 · RELATION ET TENSION

Gestion du harcèlement au travail

Repérer, écouter, agir : structurer une réponse professionnelle

DURÉE	FORMAT	EFFECTIF	TARIF INTER
14 heures · 2 jours *Compact 1 jour sur demande*	**Présentiel, intra ou inter**	**6 à 12 participants**	**À partir de 2 300 € HT / participant**

FINALITÉ

Donner aux participants des repères pour identifier une situation relationnelle dégradée, adopter une posture adaptée et contribuer à une réponse professionnelle structurée.

PUBLIC VISÉ

Managers et encadrants, professionnels RH, référents harcèlement, dirigeants, représentants du personnel et membres de dispositifs d'écoute ou de signalement. Formation ouverte aux dirigeants, cadres dirigeants et managers de TPE et PME comme de grandes organisations.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis de connaissances. Questionnaire préalable adressé avant la session.

OBJECTIFS : LE PARTICIPANT SERA CAPABLE DE

- Distinguer conflit, tension relationnelle, management dégradé et situation susceptible de relever du harcèlement moral ou sexuel
- Situer une situation au regard du cadre juridique applicable et des obligations de l'employeur
- Recueillir une parole et des faits avec méthode, sans conclure prématurément ni minimiser
- Conduire un échange difficile avec une posture adaptée, en maîtrisant ses biais et ses émotions
- Contribuer à une réponse collective structurée : rôles, relais, mesures de protection et traçabilité

PROGRAMME

Jour 1 Identifier et écouter

S1 Identifier la situation

S2 Écouter sans précipiter la conclusion

S3 Maîtriser sa posture

Jour 2 Agir et organiser la réponse

S4 Organiser la réponse

S5 Cas pratiques

MÉTHODES

Apports structurés et retours d'expérience opérationnels, ateliers en sous-groupes, mises en situation progressives adaptées au public, débriefing sur grille d'observation, plan d'action individuel.

ÉVALUATION

Positionnement initial, QCM d'entrée et de sortie, grille d'observation, satisfaction à chaud et à 3 mois, attestation de fin de formation.

FORMATEURS

Spécialistes de la négociation et de la gestion de crise, dont un ancien chef de groupe opérationnel du RAID-BRI, instructeur en négociation de crise, et psychologues.

ACCÈS ET ACCESSIBILITÉ

Inscription après analyse du besoin, 10 jours ouvrés minimum avant la session. Adaptations handicap sur demande au référent.

PMX-F03 · CRISE ET DÉCISION

Gestion des situations complexes

Analyser, prioriser et décider quand l'information manque

DURÉE	FORMAT	EFFECTIF	TARIF INTER
14 heures · 2 jours *Compact 1 jour sur demande*	**Présentiel, intra ou inter**	**6 à 12 participants**	**À partir de 2 300 € HT / participant**

FINALITÉ

Structurer l'analyse et l'action lorsque les informations sont incomplètes, les acteurs multiples et les enjeux élevés.

PUBLIC VISÉ

Managers, cadres, dirigeants, équipes projet, professionnels de la sûreté, de la sécurité ou de la gestion de crise. Formation ouverte aux dirigeants, cadres dirigeants et managers de TPE et PME comme de grandes organisations.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis de connaissances. Questionnaire préalable adressé avant la session.

OBJECTIFS : LE PARTICIPANT SERA CAPABLE DE

- Qualifier une situation complexe à partir de ses marqueurs : incertitude, interdépendances, pression temporelle, enjeux multiples
- Organiser l'information disponible en distinguant faits, hypothèses et inconnues
- Hiérarchiser objectifs, urgences et marges de manœuvre
- Limiter les effets du stress et des biais cognitifs sur la décision individuelle et collective
- Structurer une réponse collective et réévaluer la stratégie lorsque la situation évolue

PROGRAMME

Jour 1 Comprendre et représenter la situation

S1 Comprendre la complexité

S2 Construire une représentation commune

S3 Prioriser

Jour 2 Décider, coordonner, réévaluer

S4 Décider sous pression

S5 Simulation

MÉTHODES

Apports structurés et retours d'expérience opérationnels, ateliers en sous-groupes, mises en situation progressives adaptées au public, débriefing sur grille d'observation, plan d'action individuel.

ÉVALUATION

Positionnement initial, QCM d'entrée et de sortie, grille d'observation, satisfaction à chaud et à 3 mois, attestation de fin de formation.

FORMATEURS

Spécialistes de la négociation et de la gestion de crise, dont un ancien chef de groupe opérationnel du RAID-BRI, instructeur en négociation de crise, et psychologues.

ACCÈS ET ACCESSIBILITÉ

Inscription après analyse du besoin, 10 jours ouvrés minimum avant la session. Adaptations handicap sur demande au référent.

PMX-F04 · ÉQUIPE ET NÉGOCIATION

Le sens de l'équipe

Développer la coopération et la performance collective sous pression

DURÉE	FORMAT	EFFECTIF	TARIF INTER
14 heures · 2 jours *Compact 1 jour sur demande*	**Présentiel, intra ou inter**	**6 à 12 participants**	**À partir de 2 300 € HT / participant**

FINALITÉ

Comprendre les mécanismes qui permettent à des individualités de devenir un collectif capable de coopérer, décider et agir efficacement, notamment sous pression.

PUBLIC VISÉ

Managers, comités de direction, équipes commerciales, opérationnelles et projet, et organisations souhaitant développer la coopération, la cohésion et la performance collective. Formation ouverte aux dirigeants, cadres dirigeants et managers de TPE et PME comme de grandes organisations.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis de connaissances. Questionnaire préalable adressé avant la session.

OBJECTIFS : LE PARTICIPANT SERA CAPABLE DE

- Identifier les conditions de fonctionnement d'une équipe efficace et les facteurs qui la fragilisent
- Analyser l'impact des rôles, de la confiance et de l'ego sur la coopération
- Améliorer la circulation de l'information au sein de l'équipe
- Exercer une responsabilité individuelle au service de l'objectif collectif
- Maintenir la coopération et la clarté des rôles lorsque la pression augmente

PROGRAMME

Jour 1 De l'individu au collectif

S1 De l'individu au collectif
S2 Construire la confiance
S3 Rôles et communication

Jour 2 L'équipe à l'épreuve

S4 L'équipe sous pression
S5 Expérimentation collective

MÉTHODES

Apports structurés et retours d'expérience opérationnels, ateliers en sous-groupes, mises en situation progressives adaptées au public, débriefing sur grille d'observation, plan d'action individuel.

ÉVALUATION

Positionnement initial, QCM d'entrée et de sortie, grille d'observation, satisfaction à chaud et à 3 mois, attestation de fin de formation.

FORMATEURS

Spécialistes de la négociation et de la gestion de crise, dont un ancien chef de groupe opérationnel du RAID-BRI, instructeur en négociation de crise, et psychologues.

ACCÈS ET ACCESSIBILITÉ

Inscription après analyse du besoin, 10 jours ouvrés minimum avant la session. Adaptations handicap sur demande au référent.

PMX-F05 · ÉQUIPE ET NÉGOCIATION

La négociation sous pression

Garder le cap quand le stress, le temps et les émotions s'en mêlent

DURÉE	FORMAT	EFFECTIF	TARIF INTER
14 heures · 2 jours *Compact 1 jour sur demande*	**Présentiel, intra ou inter**	**6 à 12 participants**	**À partir de 2 300 € HT / participant**

FINALITÉ

Conserver une stratégie de négociation structurée lorsque le stress, le temps, les émotions et l'incertitude modifient le jugement et la communication.

PUBLIC VISÉ

Dirigeants, managers, commerciaux et responsables grands comptes, acheteurs, négociateurs, représentants du personnel et professionnels conduisant des négociations commerciales, achats, partenariales ou sociales à fort enjeu. Formation ouverte aux dirigeants, cadres dirigeants et managers de TPE et PME comme de grandes organisations.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis de connaissances. Questionnaire préalable adressé avant la session.

OBJECTIFS : LE PARTICIPANT SERA CAPABLE DE

- Identifier les effets de la pression (temps, enjeux, émotions) sur le raisonnement et la communication en négociation
- Analyser une situation de négociation avant d'agir : acteurs, intérêts, rapports de force, objectifs
- Établir et maintenir une relation permettant le dialogue, y compris avec un interlocuteur hostile
- Conserver un objectif et une stratégie malgré les perturbations
- Adapter sa communication à l'évolution de la situation et conclure

PROGRAMME

Jour 1 Comprendre la pression et préparer

S1 Comprendre la pression

S2 Analyser avant d'agir

S3 Construire la relation

Jour 2 Tenir la stratégie et conclure

S4 Conserver une stratégie

S5 Mises en situation

MÉTHODES

Apports structurés et retours d'expérience opérationnels, ateliers en sous-groupes, mises en situation progressives adaptées au public, débriefing sur grille d'observation, plan d'action individuel.

ÉVALUATION

Positionnement initial, QCM d'entrée et de sortie, grille d'observation, satisfaction à chaud et à 3 mois, attestation de fin de formation.

FORMATEURS

Spécialistes de la négociation et de la gestion de crise, dont un ancien chef de groupe opérationnel du RAID-BRI, instructeur en négociation de crise, et psychologues.

ACCÈS ET ACCESSIBILITÉ

Inscription après analyse du besoin, 10 jours ouvrés minimum avant la session. Adaptations handicap sur demande au référent.

PMX-F06 · CRISE ET DÉCISION

Gestion d'une négociation de crise

Structurer et conduire une négociation en environnement de crise

DURÉE	FORMAT	EFFECTIF	TARIF INTER
21 heures · 3 jours *Compact 2 jours sur demande*	**Présentiel, intra ou inter**	**6 à 12 participants**	**À partir de 3 450 € HT / participant**

FINALITÉ

Comprendre les principes fondamentaux permettant de structurer et conduire une négociation dans un environnement de crise marqué par l'incertitude, la pression temporelle et la charge émotionnelle.

PUBLIC VISÉ

Dirigeants, cadres, responsables sûreté et sécurité, membres de cellules de crise et professionnels susceptibles de participer à une négociation en environnement fortement dégradé. Formation ouverte aux dirigeants, cadres dirigeants et managers de TPE et PME comme de grandes organisations.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis de connaissances. Le suivi préalable de la formation « La négociation sous pression » est recommandé, sans être exigé.

OBJECTIFS : LE PARTICIPANT SERA CAPABLE DE

- Identifier les caractéristiques d'une négociation de crise et ce qui la distingue d'une négociation classique
- Analyser une situation de crise avant de définir une stratégie de négociation
- Organiser le recueil, le traitement et la circulation de l'information utile
- Tenir un rôle défini au sein d'une stratégie collective de négociation
- Établir et maintenir la communication avec l'interlocuteur, y compris dans les moments critiques
- Adapter la stratégie à l'évolution de la situation sans perdre les objectifs poursuivis

PROGRAMME

Jour 1 Comprendre et analyser

S1 Comprendre la négociation de crise

S2 Analyser la situation

Jour 2 Structurer la réponse et communiquer

S3 Structurer la réponse

S4 Construire et maintenir la communication

Jour 3 Adapter la stratégie et s'entraîner

S5 Adapter la stratégie

S6 Simulation et débriefing

> **CADRE D'INTERVENTION**
>
> La formation prépare les organisations à leur part de la réponse : cellule de crise, interlocuteurs internes, parties prenantes. Elle ne se substitue pas à l'intervention des services de l'État compétents, seuls habilités à conduire la gestion opérationnelle des crises relevant de leurs missions.

MÉTHODES

Apports structurés et retours d'expérience opérationnels, ateliers en sous-groupes, mises en situation progressives adaptées au public, débriefing sur grille d'observation, plan d'action individuel.

ÉVALUATION

Positionnement initial, QCM d'entrée et de sortie, grille d'observation, satisfaction à chaud et à 3 mois, attestation de fin de formation.

FORMATEURS

Spécialistes de la négociation et de la gestion de crise, dont un ancien chef de groupe opérationnel du RAID-BRI, instructeur en négociation de crise, et psychologues.

ACCÈS ET ACCESSIBILITÉ

Inscription après analyse du besoin, 10 jours ouvrés minimum avant la session. Adaptations handicap sur demande au référent.

PMX-F07 · RELATION ET TENSION

Gestion des personnes suicidaires

Repérer, maintenir le contact, orienter vers les relais compétents

DURÉE	FORMAT	EFFECTIF	TARIF INTER
14 heures · 2 jours *Compact 1 jour sur demande*	**Présentiel, intra ou inter**	**6 à 12 participants**	**À partir de 2 300 € HT / participant**

FINALITÉ

Apporter des repères de communication et de posture aux professionnels susceptibles d'être confrontés à une personne exprimant une détresse suicidaire, dans le respect de leur rôle et des dispositifs spécialisés.

PUBLIC VISÉ

Professionnels exposés à des situations de crise humaine : managers, encadrants, RH, agents de sécurité et de prévention, personnels intervenant dans des environnements sensibles. Formation ouverte aux dirigeants, cadres dirigeants et managers de TPE et PME comme de grandes organisations.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis de connaissances. Questionnaire préalable adressé avant la session.

OBJECTIFS : LE PARTICIPANT SERA CAPABLE DE

- Repérer les signaux d'alerte d'une crise suicidaire et les situations professionnelles appelant une vigilance particulière
- Adopter une posture favorisant l'établissement et le maintien du contact
- Structurer l'écoute et le recueil des informations utiles, sans se substituer aux professionnels de santé
- Situer les limites de son rôle et mobiliser les relais adaptés
- Préserver le fonctionnement du collectif et prendre soin de soi après une situation émotionnellement forte

PROGRAMME

Jour 1 Comprendre et entrer en contact

S1 Comprendre la crise suicidaire

S2 Posture et communication

S3 Recueillir l'information utile

Jour 2 Orienter et préserver le collectif

S4 Relais et coordination

S5 Mises en situation

CADRE D'INTERVENTION

Cette formation apporte des repères de communication et de posture. Elle ne forme pas à l'évaluation clinique du risque suicidaire, qui relève des professionnels de santé, et ne se substitue pas aux formations spécialisées en prévention du suicide. Le thème pouvant faire écho au vécu des participants, le formateur veille à la sécurité émotionnelle du groupe : chacun peut se retirer d'un exercice à tout moment. Un psychologue de PM Experts peut être sollicité pour un échange individuel à l'issue de la session.

MÉTHODES

Apports structurés et retours d'expérience opérationnels, ateliers en sous-groupes, mises en situation progressives adaptées au public, débriefing sur grille d'observation, plan d'action individuel.

ÉVALUATION

Positionnement initial, QCM d'entrée et de sortie, grille d'observation, satisfaction à chaud et à 3 mois, attestation de fin de formation.

FORMATEURS

Spécialistes de la négociation et de la gestion de crise, dont un ancien chef de groupe opérationnel du RAID-BRI, instructeur en négociation de crise, et psychologues.

ACCÈS ET ACCESSIBILITÉ

Inscription après analyse du besoin, 10 jours ouvrés minimum avant la session. Adaptations handicap sur demande au référent.

PMX-F08 · CRISE ET DÉCISION

Gestion d’un enlèvement (kidnapping)

Préparer la cellule de crise de l’organisation

DURÉE	FORMAT	EFFECTIF	TARIF INTER
14 heures · 2 jours *Compact 1 jour sur demande*	**Présentiel, intra ou inter**	**6 à 12 participants**	**À partir de 2 300 € HT / participant**

FINALITÉ

Préparer les organisations à structurer leur réponse face à une situation d’enlèvement, à organiser l’information et à maintenir une capacité de décision dans un contexte à très forts enjeux.

PUBLIC VISÉ

Dirigeants, membres de cellules de crise, responsables sûreté et sécurité, fonctions RH, juridique et communication, notamment au sein d’organisations ayant des collaborateurs en déplacement ou expatriés. Formation ouverte aux dirigeants, cadres dirigeants et managers de TPE et PME comme de grandes organisations.

PRÉREQUIS

Exercer, ou être appelé à exercer, une fonction au sein du dispositif de gestion de crise de son organisation. Le niveau de spécialisation est ajusté lors de l’analyse du besoin avec le commanditaire.

OBJECTIFS : LE PARTICIPANT SERA CAPABLE DE

- Décrire les spécificités organisationnelles, humaines et médiatiques d’une crise d’enlèvement
- Structurer la cellule de crise et la circulation de l’information
- Identifier les acteurs, les enjeux et les priorités, au premier rang desquels la sécurité de la personne enlevée et l’accompagnement des proches
- Maintenir une capacité de décision collective sous forte pression et dans la durée
- Coordonner les fonctions internes et l’interface avec les autorités compétentes

PROGRAMME

Jour 1 Comprendre la crise et organiser la réponse

S1 Comprendre la crise

S2 Organiser la réponse

S3 Gérer l’incertitude et la pression

Jour 2 Coordonner et s’exercer

S4 Coordonner les acteurs

S5 Exercice de crise

CADRE D’INTERVENTION

La conduite de l’enquête et de toute action opérationnelle relève exclusivement des autorités compétentes. La formation porte sur l’organisation interne de l’employeur : cellule de crise, accompagnement des proches, communication, continuité. Les contenus d’exercice restent confidentiels.

MÉTHODES

Apports structurés et retours d’expérience opérationnels, ateliers en sous-groupes, mises en situation progressives adaptées au public, débriefing sur grille d’observation, plan d’action individuel.

ÉVALUATION

Positionnement initial, QCM d’entrée et de sortie, grille d’observation, satisfaction à chaud et à 3 mois, attestation de fin de formation.

FORMATEURS

Spécialistes de la négociation et de la gestion de crise, dont un ancien chef de groupe opérationnel du RAID-BRI, instructeur en négociation de crise, et psychologues.

ACCÈS ET ACCESSIBILITÉ

Inscription après analyse du besoin, 10 jours ouvrés minimum avant la session. Adaptations handicap sur demande au référent.

PMX-F09 · CRISE ET DÉCISION

Communication et décision en environnement dégradé

Communiquer utile et décider avec une information imparfaite

DURÉE	FORMAT	EFFECTIF	TARIF INTER
14 heures · 2 jours *Compact 1 jour sur demande*	**Présentiel, intra ou inter**	**6 à 12 participants**	**À partir de 2 300 € HT / participant**

FINALITÉ

Conserver une communication efficace et une capacité de décision lorsque le temps manque, que les informations sont imparfaites et que la pression augmente.

PUBLIC VISÉ

Managers, cadres, dirigeants, équipes opérationnelles, membres de cellules de crise et professionnels travaillant dans des environnements à forte contrainte. Formation ouverte aux dirigeants, cadres dirigeants et managers de TPE et PME comme de grandes organisations.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis de connaissances. Questionnaire préalable adressé avant la session.

OBJECTIFS : LE PARTICIPANT SERA CAPABLE DE

- Identifier les effets du stress, de l'urgence et de la surcharge informationnelle sur la communication et la décision
- Structurer et hiérarchiser l'information utile
- Partager une représentation commune de la situation au sein de l'équipe
- Prendre une décision explicable avec des informations imparfaites
- Réévaluer et communiquer les décisions lorsque le contexte évolue

PROGRAMME

Jour 1 Comprendre et communiquer utile

S1 Comprendre l'environnement dégradé

S2 Communiquer utile

S3 Décider

Jour 2 Décider et coordonner

S4 Coordonner

S5 Mises en situation

MÉTHODES

Apports structurés et retours d'expérience opérationnels, ateliers en sous-groupes, mises en situation progressives adaptées au public, débriefing sur grille d'observation, plan d'action individuel.

ÉVALUATION

Positionnement initial, QCM d'entrée et de sortie, grille d'observation, satisfaction à chaud et à 3 mois, attestation de fin de formation.

FORMATEURS

Spécialistes de la négociation et de la gestion de crise, dont un ancien chef de groupe opérationnel du RAID-BRI, instructeur en négociation de crise, et psychologues.

ACCÈS ET ACCESSIBILITÉ

Inscription après analyse du besoin, 10 jours ouvrés minimum avant la session. Adaptations handicap sur demande au référent.

INFORMATIONS PRATIQUES

Conditions communes à toutes les formations

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Formations en présentiel, en intra (dans vos locaux, sur l'ensemble du territoire) ou en inter (lieu précisé dans la convocation). Inscription par courriel après un échange d'analyse du besoin. Délai minimum de 10 jours ouvrés entre la signature de la convention et le démarrage. Format compact possible sur demande (1 jour au lieu de 2, 2 jours au lieu de 3), avec un programme adapté. Action de formation au sens de l'article L.6313-1 du Code du travail.

TARIFS

Inter : à partir de 1 150 € HT par participant et par jour, soit à partir de 2 300 € HT pour 2 jours et 3 450 € HT pour 3 jours. Intra : à partir de 3 500 € HT par jour pour un groupe de 12 participants au plus, hors frais de déplacement, sur devis établi après analyse du besoin.

FINANCEMENT

Entreprises : plan de développement des compétences, prise en charge OPCO possible selon ses critères, en particulier pour les entreprises de moins de 50 salariés. Dirigeants non salariés : fonds d'assurance formation de leur secteur (par exemple AGEFICE). Employeurs publics : budget formation. Formations non certifiantes, non éligibles au CPF.

ÉVALUATION

Questionnaire préalable et QCM de positionnement, QCM de sortie identique, grille d'observation lors des mises en situation, auto-positionnement, satisfaction à chaud et à 3 mois, feuille d'émargement par demi-journée, attestation de fin de formation.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Nouvelles formations : taux de satisfaction (part des notes 4 et 5 sur 5 au questionnaire à chaud) et taux d'atteinte des objectifs (part des participants obtenant au moins 70 % au QCM final) publiés après les premières sessions.

ACCESSIBILITÉ

Formations accessibles aux personnes en situation de handicap. Adaptations possibles : supports, rythme, durée, rôle d'observateur. Le référent handicap répond à toute demande sous cinq jours ouvrés.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Les méthodes, outils, scénarios, supports et conducteurs pédagogiques sont protégés par le droit d'auteur ; toute reproduction ou transmission à un tiers est subordonnée à l'accord écrit préalable de PM Experts.

RÉFÉRENT HANDICAP

Joignable aux coordonnées ci-dessous ; réponse à toute sollicitation sous cinq jours ouvrés.

Inscriptions et contact pédagogique
François LEMESLE, Président de PM Experts

contact@recrutement-pm.com
06 59 24 46 69 · 18, rue de Marignan 75008 Paris