

**Caisse Primaire d’Assurance Maladie de la Haute Garonne**

**Formations À DESTINATION DES MEMBRES DU PERSONNEL DE la cpam de LA haute-garonne**

**Lot 6 – DÉVELOPPEMENT ET EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE**

**MARCHÉ N°G2025024-6**

**ANNEXE 1 AU MARCHÉ**

**ANNEXE FINANCIÈRE**

# Les prix indiqués à la présente annexe financière comprennent l’ensemble des éléments détaillés à l’article IX du CCAP. Les termes « formations interprofessionnelle », « formation intra-professionnelle », « journée de formation » et « demi-journée de formation » sont définis à l’article I du CCAP.

# Bordereau de prix unitaires pour les formations intra-professionnelles

Le candidat renseigne le prix proposé pour chaque session de formation en respectant le nombre de jours indiqué ci-après (et non pas un prix par jour). Ces sessions doivent comprendre un nombre maximum de stagiaires tel qu’indiqué dans le CCTP du lot.

**Formations en présentiel**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Objet de la session de formation** | **Nombre de jour(s) imposé(s) par la CPAM de Haute-Garonne** | **Tarif (€ HT)**  **à la session** | **TVA en €** | **TVA en %** | **Prix à la session en € TTC** |
| Les bases de la prise de parole en public | 2 |  |  |  |  |
| Optimiser sa prise de parole en public | 2 |  |  |  |  |
| Lire vite et retenir l'essentiel | 2 |  |  |  |  |
| Améliorer sa mémoire | 2 |  |  |  |  |
| Développer ses capacités de synthèses a l'écrit et à l'oral | 3 |  |  |  |  |
| Améliorer ses écrits professionnels | 3 |  |  |  |  |
| Anticiper pour agir face à la pression du quotidien | 2 |  |  |  |  |
| Maîtrise du temps et gestion des priorités | 3 |  |  |  |  |
| Mieux écouter pour mieux décoder | 2 |  |  |  |  |
| Communiquer et argumenter de manière persuasive et adaptée | 2 |  |  |  |  |
| Adapter sa communication dans ses relations professionnelles | 2 |  |  |  |  |
| Communiquer efficacement pour accompagner le changement | 2 |  |  |  |  |
| Communication Non Violente | 2 |  |  |  |  |
| GRC | 2 |  |  |  |  |
| Innovation participative - les fondamentaux de l'innovation participative | 2 |  |  |  |  |
| Initiation aux méthodes agiles | 2 |  |  |  |  |
| Pensée design | 2 |  |  |  |  |
| Développer votre potentiel créatif | 2 |  |  |  |  |
| Confiance en soi | 2 |  |  |  |  |
| Gérer son stress efficacement et pour longtemps | 2 |  |  |  |  |
| Lâcher prise! Mettre son énergie au bon endroit | 2 |  |  |  |  |
| Les clés du développement personnel pour optimiser ses relations professionnelles | 2 |  |  |  |  |
| S'affirmer dans ses relations professionnelles - assertivité niveau découverte | 2 |  |  |  |  |
| Maîtrise et affirmation de soi assertivité niveau intermédiaire | 4 |  |  |  |  |
| Mieux se connaitre pour affirmer son leadership | 2 |  |  |  |  |
| Bien vivre sa retraite | 3 |  |  |  |  |
| Anglais professionnel | 3 |  |  |  |  |

**Formations en distanciel**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Objet de la session de formation** | **Nombre de jour(s) imposé(s) par la CPAM de Haute-Garonne** | **Tarif (€ HT)**  **à la session** | **TVA en €** | **TVA en %** | **Prix à la session en € TTC** |
| Les bases de la prise de parole en public | 2 |  |  |  |  |
| Optimiser sa prise de parole en public | 2 |  |  |  |  |
| Lire vite et retenir l'essentiel | 2 |  |  |  |  |
| Améliorer sa mémoire | 2 |  |  |  |  |
| Développer ses capacités de synthèses a l'écrit et à l'oral | 3 |  |  |  |  |
| Améliorer ses écrits professionnels | 3 |  |  |  |  |
| Anticiper pour agir face à la pression du quotidien | 2 |  |  |  |  |
| Maîtrise du temps et gestion des priorités | 3 |  |  |  |  |
| Mieux écouter pour mieux décoder | 2 |  |  |  |  |
| Communiquer et argumenter de manière persuasive et adaptée | 2 |  |  |  |  |
| Adapter sa communication dans ses relations professionnelles | 2 |  |  |  |  |
| Communiquer efficacement pour accompagner le changement | 2 |  |  |  |  |
| Communication Non Violente | 2 |  |  |  |  |
| GRC | 2 |  |  |  |  |
| Innovation participative - les fondamentaux de l'innovation participative | 2 |  |  |  |  |
| Initiation aux méthodes agiles | 2 |  |  |  |  |
| Pensée design | 2 |  |  |  |  |
| Développer votre potentiel créatif | 2 |  |  |  |  |
| Confiance en soi | 2 |  |  |  |  |
| Gérer son stress efficacement et pour longtemps | 2 |  |  |  |  |
| Lâcher prise! Mettre son énergie au bon endroit | 2 |  |  |  |  |
| Les clés du développement personnel pour optimiser ses relations professionnelles | 2 |  |  |  |  |
| S'affirmer dans ses relations professionnelles - assertivité niveau découverte | 2 |  |  |  |  |
| Maîtrise et affirmation de soi assertivité niveau intermédiaire | 4 |  |  |  |  |
| Mieux se connaitre pour affirmer son leadership | 2 |  |  |  |  |
| Bien vivre sa retraite | 3 |  |  |  |  |
| Anglais professionnel | 3 |  |  |  |  |

# Bordereau de prix unitaires pour les formations interprofessionnelles

**Formations en présentiel**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Objet de la session de formation** | **Nombre de jour(s) de formation prévu(s) par le candidat** | **Tarif (pour une personne pour la formation dans son intégralité) (€ HT)** | **TVA en €** | **TVA en %** | **Prix en € TTC (pour une personne pour la formation dans son intégralité)** |
| Les bases de la prise de parole en public |  |  |  |  |  |
| Optimiser sa prise de parole en public |  |  |  |  |  |
| Lire vite et retenir l'essentiel |  |  |  |  |  |
| Améliorer sa mémoire |  |  |  |  |  |
| Développer ses capacités de synthèses a l'écrit et à l'oral |  |  |  |  |  |
| Améliorer ses écrits professionnels |  |  |  |  |  |
| Anticiper pour agir face à la pression du quotidien |  |  |  |  |  |
| Maîtrise du temps et gestion des priorités |  |  |  |  |  |
| Mieux écouter pour mieux décoder |  |  |  |  |  |
| Communiquer et argumenter de manière persuasive et adaptée |  |  |  |  |  |
| Adapter sa communication dans ses relations professionnelles |  |  |  |  |  |
| Communiquer efficacement pour accompagner le changement |  |  |  |  |  |
| Communication Non Violente |  |  |  |  |  |
| GRC |  |  |  |  |  |
| Innovation participative - les fondamentaux de l'innovation participative |  |  |  |  |  |
| Initiation aux méthodes agiles |  |  |  |  |  |
| Pensée design |  |  |  |  |  |
| Développer votre potentiel créatif |  |  |  |  |  |
| Confiance en soi |  |  |  |  |  |
| Gérer son stress efficacement et pour longtemps |  |  |  |  |  |
| Lâcher prise! Mettre son énergie au bon endroit |  |  |  |  |  |
| Les clés du développement personnel pour optimiser ses relations professionnelles |  |  |  |  |  |
| S'affirmer dans ses relations professionnelles - assertivité niveau découverte |  |  |  |  |  |
| Maîtrise et affirmation de soi assertivité niveau intermédiaire |  |  |  |  |  |
| Mieux se connaitre pour affirmer son leadership |  |  |  |  |  |
| Bien vivre sa retraite |  |  |  |  |  |
| Anglais professionnel |  |  |  |  |  |

**Formations en distanciel**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Objet de la session de formation** | **Nombre de jour(s) de formation prévu(s) par le candidat** | **Tarif (pour une personne pour la formation dans son intégralité) (€ HT)** | **TVA en €** | **TVA en %** | **Prix en € TTC (pour une personne pour la formation dans son intégralité)** |
| Lire vite et retenir l'essentiel |  |  |  |  |  |
| Améliorer sa mémoire |  |  |  |  |  |
| Développer ses capacités de synthèses a l'écrit et à l'oral |  |  |  |  |  |
| Améliorer ses écrits professionnels |  |  |  |  |  |
| Anticiper pour agir face à la pression du quotidien |  |  |  |  |  |
| Maîtrise du temps et gestion des priorités |  |  |  |  |  |
| Mieux écouter pour mieux décoder |  |  |  |  |  |
| Communiquer et argumenter de manière persuasive et adaptée |  |  |  |  |  |
| Adapter sa communication dans ses relations professionnelles |  |  |  |  |  |
| Communiquer efficacement pour accompagner le changement |  |  |  |  |  |
| Communication Non Violente |  |  |  |  |  |
| GRC |  |  |  |  |  |
| Innovation participative - les fondamentaux de l'innovation participative |  |  |  |  |  |
| Initiation aux méthodes agiles |  |  |  |  |  |
| Pensée design |  |  |  |  |  |
| Développer votre potentiel créatif |  |  |  |  |  |
| Confiance en soi |  |  |  |  |  |
| Gérer son stress efficacement et pour longtemps |  |  |  |  |  |
| Lâcher prise! Mettre son énergie au bon endroit |  |  |  |  |  |
| Les clés du développement personnel pour optimiser ses relations professionnelles |  |  |  |  |  |
| S'affirmer dans ses relations professionnelles - assertivité niveau découverte |  |  |  |  |  |
| Maîtrise et affirmation de soi assertivité niveau intermédiaire |  |  |  |  |  |
| Mieux se connaitre pour affirmer son leadership |  |  |  |  |  |
| Bien vivre sa retraite |  |  |  |  |  |
| Anglais professionnel |  |  |  |  |  |

# Bordereau de prix unitaires par niveau d’expertise du formateur

Pour toute autre formation demandé hors celles listées à la présente annexe financière, le candidat devra renseigner les tarifs correspondant aux profils, durée et modalités décrits ci-après.

**Formations en présentiel**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Niveau d’expertise du formateur** | **Montant en € HT pour un jour de formation** | **TVA en €** | **TVA en %** | **Prix en € TTC** |
| Junior |  |  |  |  |
| Intermédiaire |  |  |  |  |
| Senior |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Niveau d’expertise du formateur** | **Montant en € HT pour une demi-journée de formation** | **TVA en €** | **TVA en %** | **Prix en € TTC** |
| Junior |  |  |  |  |
| Intermédiaire |  |  |  |  |
| Senior |  |  |  |  |

**Formations en présentiel**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Niveau d’expertise du formateur** | **Montant en € HT pour un jour de formation** | **TVA en €** | **TVA en %** | **Prix en € TTC** |
| Junior |  |  |  |  |
| Intermédiaire |  |  |  |  |
| Senior |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Niveau d’expertise du formateur** | **Montant en € HT pour une demi-journée de formation** | **TVA en €** | **TVA en %** | **Prix en € TTC** |
| Junior |  |  |  |  |
| Intermédiaire |  |  |  |  |
| Senior |  |  |  |  |

# REMISE SUR CATALOGUE

**Le candidat a la possibilité, s’il le souhaite, de proposer des remises sur des parties du ou des catalogue(s) remis avec son offre.**

**Auquel cas, il devra indiquer, ci-après, le taux de remise ainsi que les pages du catalogue sur lesquelles porte ces remises :**

|  |  |
| --- | --- |
| **Remise sur catalogue** | **Valeur en %** |
| Pages ….. à …… |  |
| Pages ….. à …… |  |
| Pages ….. à …… |  |
| Pages ….. à …… |  |
| Pages ….. à …… |  |