

Caisse Primaire d'Assurance Maladie de la Haute-Garonne

**MARCHÉ PUBLIC DE SERVICES
CAHIER DES CLAUSES TECHNIQUES PARTICULIÈRES**

**FORMATIONS À DESTINATION DES MEMBRES DU PERSONNEL DE LA CPAM
DE LA HAUTE-GARONNE**

LOT 6 – DÉVELOPPEMENT ET EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

MARCHÉ N°G2025024-6

Organisme :

Caisse Primaire d'Assurance Maladie de la Haute-Garonne
3 boulevard du Professeur Léopold Escande
31093 TOULOUSE Cedex 9
N° SIRET : 776 950 404 00025

Marché Public à procédure adaptée passé en application des articles L2123-1.2°, L2125-1, R2123-1.3° et suivants du Code de la Commande Publique

Intitulé de la formation	Objectifs de formation	Profil des stagiaires	Durée souhaitée	Intra / Inter	En distanciel / en présentiel	Nombre max de personnes par session
Les bases de la prise de parole en public	Acquérir les fondamentaux de la prise de parole face à un groupe. Apprivoiser le trac et parler sans notes. Développer son impact et s'adapter à son auditoire.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Présentiel	10
Optimiser sa prise de parole en public	Développer son aisance dans la prise de parole en public. Identifier l'impact du verbal et du non-verbal. Préparer son intervention pour la rendre percutante.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Présentiel	10
Lire vite et retenir l'essentiel	Accélérer sa vitesse de lecture et accroître sa concentration. Choisir la stratégie de lecture adaptée. Mémoriser efficacement les informations essentielles.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Améliorer sa mémoire	Comprendre sa propre mécanique mentale. Choisir des stratégies de mémorisation efficaces.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Développer ses capacités de synthèses à l'écrit et à l'oral	Structurer et restituer des informations de manière claire et concise. Maîtriser l'art de la synthèse pour s'adapter aux objectifs et aux destinataires. Améliorer son efficacité professionnelle tant à l'oral qu'à l'écrit.	Manager / agent	3	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Améliorer ses écrits professionnels	Acquérir des méthodes pour améliorer ses écrits professionnels. Gagner en temps et en efficacité. Produire des documents clairs et adaptés aux destinataires.	Manager / agent	3	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Anticiper pour agir face à la pression du quotidien	Prendre du recul face à la pression liée à l'urgence et à la surcharge d'activité. Alléger la pression à court terme et se concentrer sur l'essentiel. Communiquer efficacement pour renforcer son efficacité.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10

Maîtrise du temps et gestion des priorités	Utiliser son temps en fonction de ses priorités. Anticiper et planifier ses activités. Mettre en place une organisation personnelle efficace au quotidien.	Manager / agent	3	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Mieux écouter pour mieux décoder	Comprendre et maîtriser l'écoute active. Observer et choisir les canaux de communication adaptés. Accroître son efficacité relationnelle.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Communiquer et argumenter de manière persuasive et adaptée	Maîtriser les lois de la communication verbale. Captiver l'attention de ses interlocuteurs. Rendre ses arguments plus convaincants et marquer les esprits.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Adapter sa communication dans ses relations professionnelles	Repérer les situations de communication fréquentes. Identifier les obstacles à une bonne communication. Adopter les comportements appropriés pour renforcer la coopération.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Communiquer efficacement pour accompagner le changement	Fournir les outils opérationnels pour déployer la communication. Accompagner le changement en maîtrisant la communication.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Communication Non Violente	Adopter une posture managériale collaborative. Valoriser la coopération entre les personnes. Être authentique dans l'échange et respecter les besoins des autres.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
GRC	Comprendre les fondamentaux de la gestion de la relation client. Développer des stratégies pour fidéliser la clientèle. Utiliser les outils adaptés pour améliorer la satisfaction client.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Innovation participative - les fondamentaux de l'innovation participative	Encourager la participation active des collaborateurs. Mettre en place des processus pour recueillir et valoriser les idées.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10

Initiation aux méthodes agiles	Comprendre les principes et valeurs de l'agilité. Appliquer les méthodes agiles dans la gestion de projets. Favoriser la collaboration et l'adaptabilité au changement.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Pensée design	Adopter une approche centrée sur l'utilisateur pour résoudre des problèmes. Utiliser des outils de design thinking pour innover. Encourager la créativité et la co-création dans les équipes.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Développer votre potentiel créatif	Identifier et lever les freins à la créativité. Utiliser des techniques pour stimuler la pensée créative. Intégrer la créativité dans son quotidien professionnel.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Confiance en soi	Renforcer l'estime de soi et la confiance en ses capacités. Gérer les situations difficiles avec assurance. Développer une attitude positive et assertive.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Gérer son stress efficacement et pour longtemps	Identifier les sources de stress et leurs impacts. Mettre en place des stratégies pour gérer le stress au quotidien. Maintenir un équilibre entre vie professionnelle et personnelle.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Lâcher prise! Mettre son énergie au bon endroit	Apprendre à relativiser et à prendre du recul. Se concentrer sur les actions à forte valeur ajoutée. Préserver son énergie pour améliorer son bien-être.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Les clés du développement personnel pour optimiser ses relations professionnelles	Mieux se connaître pour interagir efficacement avec les autres. Développer des compétences relationnelles clés.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
S'affirmer dans ses relations professionnelles - assertivité niveau découverte	Comprendre les principes de l'assertivité. S'exprimer avec clarté et respect dans ses relations professionnelles. Gérer les situations délicates avec assurance.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10

Maîtrise et affirmation de soi assertivité niveau intermédiaire	Approfondir les techniques d'assertivité. Gérer les conflits et les désaccords de manière constructive. Renforcer sa posture professionnelle dans des contextes complexes.	Manager / agent	4	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Mieux se connaître pour affirmer son leadership	Identifier ses forces et axes de développement en tant que leader. Développer une posture de leadership authentique. Inspirer et mobiliser ses équipes avec efficacité.	Manager / agent	2	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Bien vivre sa retraite	Préparer sereinement la transition vers la retraite. Anticiper les changements et organiser son nouveau rythme de vie. Maintenir une vie sociale et personnelle épanouissante.	Manager / agent	3	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10
Anglais professionnel	Acquérir le vocabulaire et les expressions spécifiques au contexte professionnel. Améliorer sa compréhension et son expression orale et écrite.	Manager / agent	3	Les 2 modalités sont demandées au marché	Les 2 modalités sont demandées au marché	10