

# CATALOGUE DE FORMATION

---

**2022**

10/12, rue Maurice Grimaud — 75018 PARIS.



maison  
de la  
conversation

# La maison de la Conversation, un lieu qui fait du lien.



## — LA CONVERSATION, UNE COMPÉTENCE QUI S'APPREND

**Pourquoi se former à la conversation ?** Parce qu'elle est un ingrédient essentiel des savoir-être ou soft skills du 21<sup>e</sup> siècle. Développer sa créativité, son sens critique, la collaboration, la communication, le cognitif – pour ne citer que les principales – passe par la conversation.

Ces compétences humaines et comportementales figurent déjà très haut dans les attentes des recruteurs aujourd'hui, et encore plus dans leurs projections pour demain. La réussite professionnelle est due à 75 % aux soft skills. Et la bonne nouvelle, c'est que ces compétences s'apprennent ou s'améliorent !

**La maison de la Conversation, une pédagogie de pair à pair.** Nos formations sont ouvertes aux individuels comme aux organisations. L'approche pédagogique est basée sur la curiosité, la participation et l'écoute, proposant des formations axées sur la conversation, animées par des pédagogues rigoureusement sélectionnés, dans un tiers-lieu dédié à la conversation en lien avec son quartier.

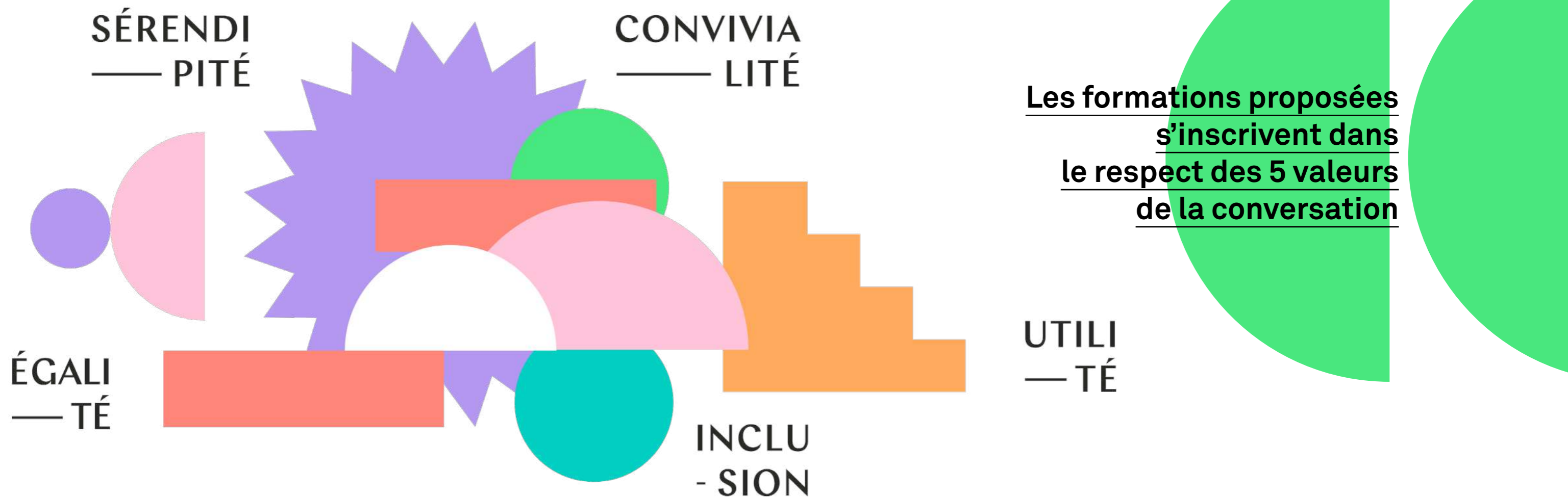
**Le plus : la mise en pratique.** Nous vous proposons de poursuivre votre apprentissage « dans la vraie vie » selon les besoins de l'association et de ses bénéficiaires. Par exemple :

- prenez le rôle de pair facilitateur en intervenant bénévolement auprès d'une association partenaire ;
- participez aux événements de la programmation culturelle et scientifique de la maison ;
- impliquez-vous lors de temps d'échanges de pratique .

**Un nouveau tiers-lieu  
d'innovation sociale pour concevoir,  
expérimenter et promouvoir  
la conversation inclusive entre  
personnes qui ne se rencontreraient  
pas autrement.**

## — LE CATALOGUE

- #1 **Gestion de projets.** \_\_\_\_\_ pages 06-07  
Mettre en place sa stratégie personnelle de réussite.
- #2 **Le pitch.** \_\_\_\_\_ pages 08-09  
L'art d'embarquer ses interlocuteurs.
- #3 **Gestion des conflits.** \_\_\_\_\_ pages 10-11  
Apaiser sa sphère professionnelle par la conversation.
- #4 **Gérer ses émotions par la conversation.** \_\_\_\_\_ pages 12-13  
Ne laissez pas vos émotions décider !
- #5 **L'intelligence collective au service de vos réunions.** \_\_\_\_\_ pages 14-15  
Animer des réunions dynamiques et efficaces.
- #6 **Converser avec ses prospects.** \_\_\_\_\_ pages 16-17  
Améliorer le parcours utilisateur.
- #7 **Mieux gérer son temps pour plus d'efficacité.** \_\_\_\_\_ pages 18-19  
Arrêtons d'être débordés !
- #8 **Stimuler le travail collaboratif distanciel avec l'intelligence collective.** \_\_\_\_\_ pages 20-21  
Conserver l'engagement de son équipe à distance.
- Informations pratiques et contact.** \_\_\_\_\_ pages 22-25



**— Sérendipité**

70% de la formation étant axée sur la conversation, notre approche pédagogique est basée sur la curiosité, l'écoute et l'ouverture à des idées nouvelles. La progression de nos modules permet d'acquérir des compétences différemment.

**— Convivialité**

Nos formations sont animées par des formateurs expérimentés qui se positionnent en tant que "facilitateurs". Par le recours à l'échange, à la conversation, la formation instaure un climat chaleureux propice à l'apprentissage.

**— Utilité**

En plaçant l'échange au centre de nos considérations pédagogiques, nous participons à une reconquête de la sociabilité indispensable dans les sphères personnelle et professionnelle. Nous favorisons les échanges utiles entre apprenants et facilitateurs.

**— Inclusion**

Nos formations permettent à des publics issus de tous horizons de se retrouver sous l'étendard des valeurs communes. L'approche conversationnelle participe à la levée des freins et tend à une meilleure connaissance d'autrui.

**— Égalité**

Sensibilisés à l'écoute active, nos facilitateurs utilisent des techniques pédagogiques basées sur la participation et l'égalité de pair à pair.

# #1 Gestion de projets

## METTRE EN PLACE SA STRATÉGIE PERSONNELLE DE RÉUSSITE

Mener à terme un projet personnel ou professionnel nécessite de mobiliser son mental ainsi que sa confiance en soi et en ses collaborateurs. Ensemble, identifions vos atouts pour vous aider à surmonter vos freins.

### — OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

Renforcer la confiance en soi et son affirmation pour développer son activité

Identifier ses talents via son schéma de réussite

Démasquer ses freins et saboteurs internes

## PROGRAMME

### 1 La confiance en soi : clé de la réussite ?

- Le concept de « réussite »
- Dégager des appétences et fonctionnements
- Savoir encourager l'Autre

### 2 Appréhender les blocages

- Identifier ses craintes
- Outrepasser ses croyances
- De l'idée au dessein

### 3 Mettre en place un plan d'action personnalisé

- Attentes et freins : définir la stratégie ad hoc
- Communiquer sa stratégie : convaincre et se convaincre

## — INFOS PRATIQUES



### PUBLIC

Toute personne disposant d'un projet personnel ou professionnel et souhaitant mettre en place une stratégie mentale de réussite.



### NOMBRE DE PARTICIPANTS

3 minimum - 15 maximum



### DURÉE

1 journée



### DATES DE SESSIONS 2022

12 avril, 17 mai, 14 juin, 13 septembre, 11 octobre, 15 novembre, 13 décembre.



### TARIFS\*

- 1.250 € (organisation)
- 825 € (particulier)
- 660 € (tarif réduit)

### PRÉREQUIS

- Bonne maîtrise du français (niveau C1 minimum)
- Accepter de parler de soi en public

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Exercices individuels
- Mises en situation
- Échanges en groupes

### ÉVALUATION

- Cas pratique

### NIVEAUX

- Niveau d'entrée : sans niveau spécifique
- Niveau de sortie : sans niveau spécifique

### TAUX DE SATISFACTION :

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs de satisfaction pour cette formation.

### TAUX DE RÉUSSITE :

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs de satisfaction pour cette formation.



# #2 Le pitch

## L'ART D'EMBARQUER SES INTERLOCUTEURS

Destiné à susciter l'intérêt, le pitch est régi par un certain nombre de principes. Boostez votre confiance et renforcez votre aptitude à mener des conversations percutantes en maîtrisant cette pratique.

### — OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

Dédramatiser la prise de parole :  
yes you can !

Acquérir les principes et techniques  
de base d'un pitch impactant

Prendre conscience de la pertinence  
de ses propres atouts et de ses axes  
de progression pour « embarquer »

Se présenter de manière concise

## — PROGRAMME

### 1 Nature et dessein du pitch

- Comprendre les mécanismes du pitch
- Différencier les pitches
- Identifier les éléments différenciants

### 2 S'initier au pitch

- Préparer son intervention : mobiliser les éléments clés et cadrer son temps
- Entraînement et débriefing personnalisés

## —INFOS PRATIQUES



### PUBLIC

Toute personne souhaitant préparer un pitch dans une visée professionnelle.



### NOMBRE DE PARTICIPANTS

3 minimum - 15 maximum



### DURÉE

1 journée



### DATES DE SESSIONS 2022

13 avril, 18 mai, 15 juin,  
14 septembre, 12 octobre,  
16 novembre, 21 décembre.



### TARIFS\*

- 1.250 € (organisation)
- 825 € (particulier)
- 660 € (tarif réduit)

### PRÉREQUIS

- Bonne maîtrise orale du français (niveau C1 minimum)
- Accepter de s'exprimer en public

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Exercices individuels
- Mises en situation
- Échanges en groupes

### ÉVALUATION

Mise en situation

### NIVEAUX

- Niveau d'entrée : sans niveau spécifique
- Niveau de sortie : sans niveau spécifique

### TAUX DE SATISFACTION :

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs de satisfaction pour cette formation.

### TAUX DE RÉUSSITE :

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs de satisfaction pour cette formation.



# #3 Gestion des conflits

## APAISER SA SPHÈRE PROFESSIONNELLE PAR LA CONVERSATION

Deux de vos collaborateurs sont en conflit ouvert ? En tant que manager, gérer cette problématique nécessite de disposer de clés indispensables. Expérimentez le pouvoir de la conversation pour prévenir, gérer et désamorcer les conflits.

### — OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

Utiliser la conversation pour gérer des conflits internes et externes

Gérer et arbitrer des conflits

## — PROGRAMME

### 1 Comprendre le concept de « conflit »

- Cerner les mécanismes de déclenchement
- Différencier les types de conflits
- Mieux détecter les conflits pour mieux prémunir le collectif

### 2 Appréhender les techniques de gestion de conflit

- Savoir désamorcer : écoute active et accusé réception
- Adapter sa posture : les écueils à éviter
- Reformuler et questionner

### 3 Mise en situation

- Réalisation de saynètes pour expérimenter la situation de conflit
- Expérimenter la gestion du conflit
- Débriefing personnalisé

## —INFOS PRATIQUES



### PUBLIC

Toute personne souhaitant s'initier à la gestion des conflits.



### NOMBRE DE PARTICIPANTS

3 minimum - 15 maximum



### DURÉE

1 journée



### DATES DE SESSIONS 2022

11 avril, 16 mai, 13 juin, 19 septembre, 10 octobre, 7 novembre, 12 décembre.



### TARIFS\*

- 1.250 € (organisation)
- 825 € (particulier)
- 660 € (tarif réduit)

### PRÉREQUIS

— Bonne maîtrise orale du français (niveau C1 minimum)

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Ateliers
- Mises en situation

### ÉVALUATION

Quiz

### NIVEAUX

- Niveau d'entrée : sans niveau spécifique
- Niveau de sortie : sans niveau spécifique

### TAUX DE SATISFACTION :

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs de satisfaction pour cette formation.

### TAUX DE RÉUSSITE :

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs de satisfaction pour cette formation.



# #4 Gérer ses émotions par la conversation

NE LAISSEZ PAS VOS ÉMOTIONS DÉCIDER !

Appréhender l'intelligence émotionnelle, c'est avoir la capacité d'influer sur son expérience au quotidien. Apprenez à gérer les émotions et à les exprimer au service d'une efficacité renforcée.

## — OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

Verbaliser, comprendre et accepter les émotions pour mieux communiquer

Développer son intelligence émotionnelle

Adapter le mode conversationnel et le style de management

## — JOUR 1

### 1 Appréhender la notion d'intelligence émotionnelle

- Comprendre les émotions et leur fonctionnement
- Identifier les dysfonctionnements

### 2 Pourquoi gérer les émotions ?

- Exprimer ses émotions pour renforcer son équilibre personnel
- Développer une communication positive et l'empathie

## — JOUR 2

### 3 Renforcer la confiance collective et individuelle

- Mobiliser l'intelligence émotionnelle pour renforcer l'estime de soi et développer la confiance collective
- Savoir faire preuve d'assertivité et faciliter les échanges

## — INFOS PRATIQUES



### PUBLIC

Toute personne souhaitant mieux gérer ses émotions dans ses rapports à autrui.



### NOMBRE DE PARTICIPANTS

3 minimum - 15 maximum



### DURÉE

2 journées



### DATES DE SESSIONS 2022

7 et 8 avril, 5 et 6 mai, 16 et 17 juin, 15 et 16 septembre, 13 et 14 octobre, 17 et 18 novembre, 8 et 9 décembre.



### TARIFS\*

- 2.190 € (organisation)
- 1.500 € (particulier)
- 1.200 € (tarif réduit)

### PRÉREQUIS

Aucun

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Exercices d'application
- Jeux de rôles

### ÉVALUATION

Quiz

### NIVEAUX

- Niveau d'entrée : sans niveau spécifique
- Niveau de sortie : sans niveau spécifique

### TAUX DE SATISFACTION :

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs de satisfaction pour cette formation.

### TAUX DE RÉUSSITE :

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs de satisfaction pour cette formation.



# #5 L'intelligence collective au service de vos réunions

## ANIMER DES RÉUNIONS DYNAMIQUES ET EFFICACES

L'intelligence collective peut être l'outil central dans la conduite de réunions. Acquérez les repères et automatismes indispensables pour une gestion pertinente des temps d'échanges.

### — OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

Acquérir des techniques pertinentes pour animer autrement réunions, conversations et temps de partage

Savoir mobiliser les techniques d'intelligence collective adéquates suivant le contexte d'intervention

Comprendre le fonctionnement d'un groupe et la posture d'un animateur-facilitateur

### — JOUR 1

#### 1 Se préparer à la conduite de réunion

- Appréhender le cadre et sa posture
- Adapter les supports et canaux de communication
- Quels écueils ?

#### 2 Renforcer l'interactivité grâce à l'intelligence collective

- La conversation comme outil collaboratif
- Savoir stimuler la participation
- Facilitation vs animation

### — JOUR 2

#### 3 Mise en pratique : mobiliser l'intelligence collective

- Conduite de réunion : mise en place, déroulé, clôture
- Valoriser son approche pour une efficacité renforcée

## — INFOS PRATIQUES



### PUBLIC

Toute personne pratiquant la conduite de réunion.



### NOMBRE DE PARTICIPANTS

6 minimum - 15 maximum



### DURÉE

2 journées



### DATES DE SESSIONS 2022

21 et 22 avril, 23 et 24 mai, 30 juin et 1er juillet, 29 et 30 septembre, 27 et 28 octobre, 1 et 2 décembre.



### TARIFS\*

- 2.190 € (organisation)
- 1.500 € (particulier)
- 1.200 € (tarif réduit)

### PRÉREQUIS

Aucun

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Ateliers personnalisés
- Expérimentations
- Mises en situation

### ÉVALUATION

Quiz

### NIVEAUX

- Niveau d'entrée : sans niveau spécifique
- Niveau de sortie : sans niveau spécifique

### TAUX DE SATISFACTION :

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs de satisfaction pour cette formation.

### TAUX DE RÉUSSITE :

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs de satisfaction pour cette formation.





# #6 Converser avec ses prospects

## AMÉLIORER LE PARCOURS UTILISATEUR

Converser de manière informelle avec son prospect ou client est souvent un axe sous-estimé mais néanmoins fondamental. Développez des réflexes et techniques propices à une relation client optimisée.

### — OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

Maîtriser la phase d'immersion et de rencontre avec les prospects et clients

Transformer les points de tension d'une expérience produit ou service en opportunités

### — JOUR 1

#### 1 Savoir écouter le prospect avant de converser

- Les fondamentaux de la relation client
- Le « small talk » comme outil de création du lien
- Détecter les points d'accroche et identifier les intérêts

#### 2 Converser pour capter le prospect

- Mobiliser des thèmes d'échanges et les contextualiser
- Maintenir le lien et réguler la place de la conversation

### — JOUR 2

#### 3 Mise en pratique

- Réalisation de saynètes
- Débriefing personnalisé

## —INFOS PRATIQUES



### PUBLIC

Toute personne étant en interaction avec des prospects et clients.



### NOMBRE DE PARTICIPANTS

3 minimum - 15 maximum



### DURÉE

2 journées



### DATES DE SESSIONS 2022

18 et 19 avril, 19 et 20 mai, 23 et 24 juin, 22 et 23 septembre, 20 et 21 octobre, 24 et 25 novembre, 15 et 16 décembre.



### TARIFS\*

- 2.190 € (organisation)
- 1.500 € (particulier)
- 1.200 € (tarif réduit)

### PRÉREQUIS

- Sens de l'écoute

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Ateliers
- Mises en situation

### ÉVALUATION

Mise en situation

### NIVEAUX

- Niveau d'entrée : sans niveau spécifique
- Niveau de sortie : sans niveau spécifique

### TAUX DE SATISFACTION :

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs de satisfaction pour cette formation.

### TAUX DE RÉUSSITE :

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs de satisfaction pour cette formation.



# #7 Mieux gérer son temps pour plus d'efficacité

ARRÊTONS D'ÊTRE DÉBORDÉS !

À l'heure du distanciel où les sphères personnelle et professionnelle s'entrechoquent, il est parfois difficile de ne pas succomber au chant de différentes sirènes. Découvrez les clés d'une bonne gestion du temps.

## — OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

Identifier ses voleurs de temps

Penser en mode projet et itératif

Définir la répartition de son temps en différentes catégories

## — JOUR 1

### 1 Appréhender le concept de gestion du temps

- Comprendre les acceptions du temps
- Quid du concept de « priorité » ?
- Lois de gestion du temps

### 2 La gestion du temps au service de la performance collective

- Savoir identifier ses failles temporelles
- Appréhender les notions de « mode projet » et d'itérativité

## — JOUR 2

### 3 Mobiliser les outils ad hoc pour accroître sa performance

- Prendre connaissance du champ des possibles : matrice d'Eisenhower, Pomodoro, technique des 5 S, technique ABC, NERAC,...
- Tester et débriefer

## — INFOS PRATIQUES



### PUBLIC

Toute personne souhaitant devenir plus performante en termes de gestion du temps.



### NOMBRE DE PARTICIPANTS

3 minimum - 15 maximum



### DURÉE

2 journées



### DATES DE SESSIONS 2022

25 et 26 avril, 30 et 31 mai, 27 et 28 juin, 26 et 27 septembre, 24 et 25 octobre, 28 et 29 novembre, 19 et 20 décembre.



### TARIFS\*

- 2.190 € (organisation)
- 1.500 € (particulier)
- 1.200 € (tarif réduit)

### PRÉREQUIS

Aucun

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Ateliers
- Exercices d'application

### ÉVALUATION

Quiz

### NIVEAUX

- Niveau d'entrée : sans niveau spécifique
- Niveau de sortie : sans niveau spécifique

### TAUX DE SATISFACTION :

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs de satisfaction pour cette formation.

### TAUX DE RÉUSSITE :

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs de satisfaction pour cette formation.



# #8 Stimuler le travail collaboratif distanciel avec l'intelligence collective

## CONSERVER L'ENGAGEMENT DE SON ÉQUIPE À DISTANCE

Maîtrisez les repères et outils nécessaires pour maintenir qualité et dynamisme lors de réunions en distanciel. Un zoom tout particulier est réalisé sur le recours à l'intelligence collective.

### — OBJECTIFS & COMPÉTENCES VISÉS

Acquérir et développer des compétences pour concevoir et animer des réunions en distanciel

Savoir créer un cadre de confiance pour collaborer de manière vivante lors de rencontres virtuelles

Acquérir des techniques concrètes et pertinentes pour favoriser la collaboration et animer autrement des réunions, des projets en distanciel  
Identifier des outils faciles à mettre en œuvre

## Formation à distance

### — PROGRAMME

#### 1 Appréhender les spécificités du distanciel

- Cadrer l'intervention pour une meilleure efficacité collective
- S'interroger sur le positionnement des intervenants

#### 2 Le distanciel comme format collaboratif

- L'intelligence collective : un outil d'animation ?
- Les dynamiques de groupe au service du travail collaboratif
- Éviter les écueils du distanciel

#### 3 Mise en pratique : mobiliser l'intelligence collective

- Conduite de réunion en distanciel : mise en place, déroulé, clôture
- Valoriser son approche pour une efficacité renforcée

## —INFOS PRATIQUES



### PUBLIC

Toute personne amenée à gérer une équipe.



### NOMBRE DE PARTICIPANTS

6 minimum - 15 maximum



### DURÉE

1 journée



### DATES DE SESSIONS 2022

13 avril, 18 mai, 15 juin,  
14 septembre, 12 octobre,  
16 novembre, 21 décembre.



### TARIFS\*

- 990 € (organisation)
- 550 € (particulier)
- 440 € (tarif réduit)



### FORMATION À DISTANCE

### PRÉREQUIS ET CONDITIONS

- Être équipé pour une formation en distanciel : ordinateur, connexion internet haut débit, webcam, microphone

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Ateliers personnalisés
- Expérimentations
- Mises en situation

### ÉVALUATION

QCM

### NIVEAUX

- Niveau d'entrée : sans niveau spécifique
- Niveau de sortie : sans niveau spécifique

### TAUX DE SATISFACTION :

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs de satisfaction pour cette formation.

### TAUX DE RÉUSSITE :

Nous ne disposons pas encore d'indicateurs de satisfaction pour cette formation.



## Apprenants, Profitez de notre éco-système

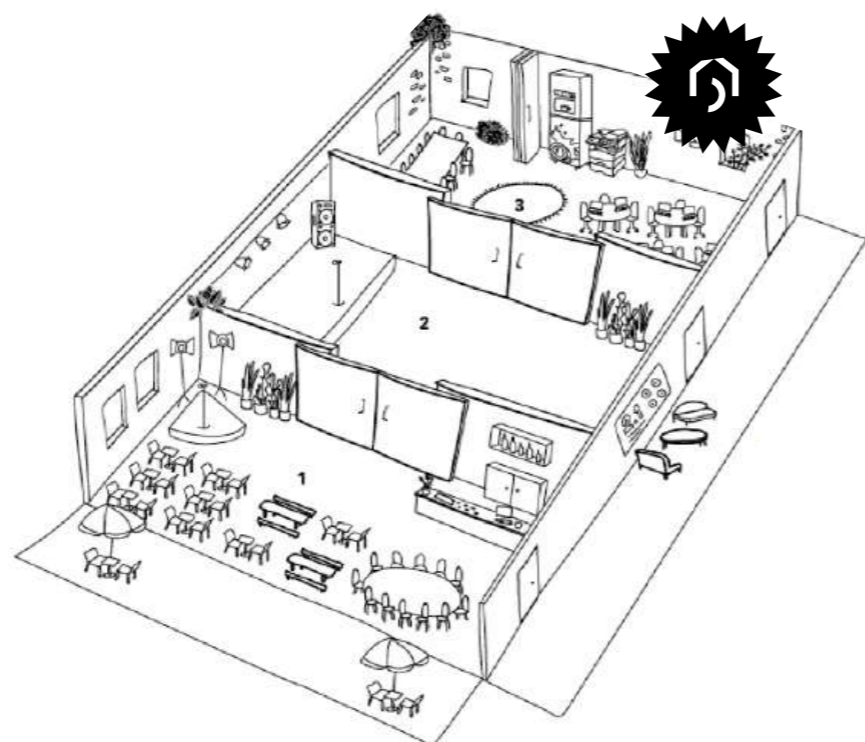
La maison de la Conversation souhaite favoriser vos interactions avec le terrain, afin de continuer à vous accompagner après votre formation.

### Bénéficiez de plusieurs avantages suite à votre formation :

- **possibilité de mettre en pratique les compétences acquises** en intervenant bénévolement auprès d'une association partenaire. Tel un exercice pratique « réel », prenez le rôle de pair facilitateur ;
- **adhésion gratuite à l'association « La maison de la Conversation »**, qui développe une communauté d'adhérents « activistes de la Conversation » en y intégrant les formateurs, les partenaires et les apprenants.

### Par ailleurs, durant votre formation, vous aurez accès :

- **aux événements « signatures » de la programmation** culturelle et scientifique de la maison : ce soir on parle de, ma soirée avec, rencontres littéraires, etc.
- **à notre espace de coworking et café.**



## Entreprises et associations, Découvrez toutes nos offres

Nos formations catalogue sont accessibles en **session Intra** sur demande.

Nous sommes également à votre écoute pour **co-construire des formations sur-mesure**, pour vous proposer notre **ingénierie de formation** selon les besoins en nouvelles compétences de vos équipes.

Nos équipes sont également disponibles pour organiser des actions de **conseil personnalisé** au sein de votre structure et pour mettre à disposition nos espaces dans le cadre de **privatisations**.



## — INFORMATIONS PRATIQUES

### Lieu de formation.

Nos formations sont dispensées au sein de la maison de la Conversation et dans les locaux partenaires à proximité immédiate, afin d'illustrer les savoirs et méthodes transmis par la vie quotidienne de ce tiers-lieu d'innovation sociale.

### Délai d'inscription.

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 3 jours précédant le démarrage de la session, sous réserve de places disponibles et de validation du financement.

### \* Tarifs applicables

- Le tarif « organisation » s'applique en cas de prise en charge par votre employeur, organisation entreprise ou association.
- Le tarif « particulier » s'applique en cas d'autofinancement, avec une réduction accordée aux personnes en recherche d'emploi, aux bénéficiaires de minima sociaux et aux étudiants sur présentation d'un justificatif.

### Financement

Les possibilités de financement dépendent de votre profil et du cadre dans lequel se déploie votre projet professionnel. Notre équipe se tient à votre disposition pour vous conseiller et vous diriger vers les financements les plus adaptés à votre situation.

### Contact handicap

L'accessibilité à tous de notre offre de formation est une priorité pour nous. La maison de la Conversation est accessible aux PMR et ses équipes feront tout pour s'adapter à vos besoins et vous accueillir dans les meilleures conditions.

### Transport et repas

Votre transport durant les sessions de formation est à votre charge. Nous vous invitons à utiliser les transports en commun ou tout autre moyen de déplacement. Vous trouverez les détails des moyens d'accès en ligne sur [maisondeconversation.org](http://maisondeconversation.org). Les repas du midi sont également à votre charge, des équipements de cuisine (vaisselle, micro-ondes, frigo) sont à votre disposition et l'offre de restauration du quartier vous sera communiquée.



## — NOUS CONTACTER




Tous nos modules de formation et la présentation de nos formateurs sont à découvrir [en ligne](#).

Vicky Neuberg, notre responsable formation et qualité, est à votre disposition pour répondre à vos questions :  
Tel : 09.72.51.78.02  
Mail : [formation@maisondeconversation.org](mailto:formation@maisondeconversation.org)



### INFORMATIONS LÉGALES ORGANISME FORMATION

Le Maquis MDC  
10-12 rue Maurice Grimaud, Paris 18e.  
SIRET 89194384700014 - NDA 11 75 627 5175

-  [www.maisondeconversation.org](http://www.maisondeconversation.org)
-  [bonjour@maisondeconversation.org](mailto:bonjour@maisondeconversation.org)
-  suivez-nous sur LinkedIn