

MON CATALOGUE DE FORMATION EN RÉGION GRAND EST



2022-23



SOMMAIRE

Clique sur les
thématiques
pour être dirigé
vers la page ✨

ÉDITO	3
01 CALENDRIER RÉGIONAL	4
02 LA FORMATION AVEC ETAPE ET AU CJD	5
Quelques chiffres	5
Les différentes offres	6
Notre catalogue de formation pour les forums formation	8
Focus sur Copernic	9
03 LA BOÎTE À OUTILS	10
Comment s'inscrire ?	10
Comment financer ma formation	11
04 PROGRAMME DE FORMATION	12
Process d'inscription	12
Memento	13
Forum Parcours - octobre 2022	15
Forum JD - novembre 2022	17
Forum JD - janvier 2023	33
Forum JD - mars 2023	49
Forum Collab - décembre 2022	66
Forum Collab - juin 2023	79
05 TES CONTACTS EN RÉGION	93
Bourgogne-Franche-Comté	93
Lorraine / Alsace	94
06 TES CONTACTS AU NATIONAL	95



ÉDITO

“ R'ÉVEILLE TOI ! ”

Très Chers JD's,

Ceux d'entre vous qui ont eu la chance d'assister au Congrès à Toulouse au mois de mai auront certainement été interpellés par l'intervention de Marc HALEVY. Ce physicien de la complexité et philosophe de la spiritualité ne s'est pas contenté de dresser le sombre tableau d'une conjoncture inquiétante, à l'instar des médias anxigènes : fin de l'abondance en ressources, en énergies renouvelables, urgence climatique... ; il nous a conduit sur la voie d'une nouvelle génération d'entreprise : virtuose, vertueuse, pour qui la téléologie est un moteur et le mot sens occupe ses trois dimensions - direction - sensibilité - signification.

Parce que selon lui, l'accouchement est imminent, nous, chef.fe.s d'entreprises avons pour devoir de nous y préparer. Agir et ne pas subir, être **ACTEUR** et pas spectateur.

Comment ? En suscitant une réflexion qui va bousculer les paradigmes.

Un forum est une formation collective d'une durée de deux jours à deux jours et demi proposant des thématiques liées à l'entreprise, aux dirigeant.e.s et aux collaborateur.trice.s.

Libère toi de tes enfers...mements, sois un dirigeant **INSPIRÉ** et **INSPIRANT** !

Se former, c'est une obligation morale pour un dirigeant, surtout un dirigeant JD ! Le métier de dirigeant n'est pas inné, **IL S'APPREND**, et ce tout au long de la vie. Investir dans la formation, c'est prendre du temps aujourd'hui pour en gagner demain. Et tout ça évidemment dans un esprit de convivialité, de partage, d'échanges, et bien sûr, de bienveillance et de confidentialité !

Cette année nous te proposons :

- **1** forum parcours, avec une toute nouvelle formation : **R'ÉVEIL** ;
- **3** forums JD et pas moins de 51 formations, dont 13 nouveautés ;
- **2** forums collaborateurs et pas moins de 23 formations, dont 6 nouvelles.

Et ce afin de te permettre de choisir la ou les formation(s) qui te semblera utile pour toi et pour tes collaborateurs.

Nous sommes impatients de t'accueillir sur les prochains forums !

Attention, il faut impérativement être à jour de ta cotisation pour pouvoir t'inscrire à une de ces formations.

Nous sommes également toujours à la recherche de formateurs parcours, aussi, si tu te sens l'âme d'un formateur ou simplement si tu as envie d'expérimenter, fais-en part à ton RFS.

Et si tu hésites encore, n'attends pas, **INSCRIS TOI !**

Entame ton « travail » parce que, comme nous l'a soufflé Marc HALEVY : *Le bébé sera beau, je vous le promets.*

À très bientôt en forum.

L'équipe formation,

Laurianne de Combejean, RFR Alsace

Stéphane Dumont, RFR Bourgogne-Franche-Comté

Donatien Rousselet, RFR Lorraine



01 CALENDRIER RÉGIONAL



5-6-7 octobre

Université du Développement
Personnel

13-14 octobre

Forum Parcours
(Ouverture des inscriptions
depuis juin 2022)

24-26 novembre

Forum JD 1
(Ouverture des inscriptions
mercredi 5 octobre à 10h)

1-2 décembre

Forum Collab
(Ouverture des inscriptions
mardi 11 octobre à 10h)

2 décembre

RDR

Janvier 2023

19-21 janvier

Forum JD 2
(Ouverture des inscriptions
mardi 29 novembre à 10h)

26-27 janvier

Des racines et des JD

30 mars - 1^{er} avril

Forum JD 3
(Ouverture des inscriptions
mercredi 25 janvier à 10h)

1-2 juin

Forum Collab
(Ouverture des inscriptions
mercredi 22 mars à 10h)

14-16 juin

Campus



- Évènement national
- Forum JD
- Forum Collab

02 LA FORMATION AVEC ETAPE ET AU CJD



1 • Quelques chiffres

La formation au CJD c'est :

La formation qui permet aux JD de s'inspirer, d'expérimenter, d'apprendre ensemble. Pour se changer soi-même, changer son entreprise et aussi changer la société et le monde, c'est l'effet papillon !

Au sein du CJD, on apprend de plusieurs manières :

- Les **plénières** pour s'inspirer ;
- Le **parcours JD** pour s'intégrer, être accompagné, s'engager, un parcours qui valorise la transmission entre JD ;
- Des **racines et des JD** pour apprendre à transmettre les valeurs et les forces du CJD ;
- Les **commissions** pour expérimenter et partager entre pairs ;
- Le **campus**, pour devenir animateur de commissions et se former aux fonctions de bureau ;
- Les **forums formations** pour se former sur des thématiques spécifiques ;
- L'**université du développement personnel** pour transformer son écologie intérieure ;
- Le **parcours Copernic**, formation-action « made by CJD » pour ré-entreprendre autrement.

92 %

Taux de satisfaction

Près de 4000

Entrepreneur-e-s
et collaborateurs formé-e-s
chaque année

+ 400

Sessions programmées
chaque année

+ 550

JD en formation Copernic

+ 150

Formateurs référencés

+ 200

Thématiques proposées
au catalogue national

+ 40

Forums par an

2

Jours de formation minimum
par an pour chaque JD

+ de 60 000

heures de formation

2 • Les différentes offres

Forum formation

Se construire, Diriger, Pérenniser, Rayonner

De 1 à 3 jours

Parcours Copernic

Parcours de professionnalisation au métier de dirigeant

2,5 ans

UDP

Université du Développement personnel

2,5 jours

Parcours JD

5 modules : Valeurs et performances, VISA, Facil, Apprendre à apprendre, Influence et dynamique
Nouveau module en 2022 : R'Eveil

De 1 à 2 jours/module

Campus JD

Animateurs de Commissions
Prise de fonctions de bureau

1,5 jour en présentiel +
modules à distance avec
360 Learning

Les forums formation

Les forums sont des formations présentielles collectives de 1 à 3 jours selon la région avec plus de 200 thématiques parmi les 4 axes proposés : Se construire, Diriger, Pérenniser et Rayonner.

Le forum permet au JD de se former pour progresser, de s'ouvrir à la convivialité du CJD et aussi d'avoir accès à un catalogue de formation de qualité à des tarifs préférentiels. Pour la région, organiser un forum c'est construire des événements inter-sections. Pour la section, c'est impulser la formation et la convivialité.

Il existe différents types de forums : le Forum JD, le forum collaborateur, le forum famille, le forum parcours JD et les formations hors forum qui sont encadrées par ETAPE.

Le parcours Copernic

« Copernic » est un dispositif unique de réflexion-action entièrement dédié au métier de dirigeant entrepreneur. Lancé en 2007, Il propose un accompagnement de nos JD sur 2,5 ans, sur 7 modules riches en concepts, mises en situation et outils de pilotage. La complexité, l'hétérogénéité, les compétences, la posture entrepreneuriale, la vision, les résultats.

Le Parcours Copernic est une vraie plongée au cœur de la posture de dirigeant-e et des compétences indispensables pour réussir. Agir avec compétence pour construire une entreprise pérenne et sereine, pour le Dirigeant-Entrepreneur et les parties constituantes à l'entreprise.

Les rentrées Copernic ont lieu en janvier et septembre.

L'université du développement personnel

L'Université du développement personnel (UDP) est une formation en présentiel collective de 2,5 jours comme un forum formation dans un lieu inspirant avec un programme d'une quinzaine de formations proposées.

Ces formations permettent au JD d'être pleinement soi, de tracer des chemins vers soi, d'acquérir de la puissance et du succès, et aussi d'apprendre à canaliser ses émotions et son stress et de se libérer de ses chaînes.

L'UDP contient des thèmes inspirants alliant business et spiritualité où le but est de booster la confiance en soi. Car changer le monde commence par se changer soi-même.

Programmé en octobre.



La formation au sein d'ETAPE*



La formation au sein du CJD**



* Vous pouvez vous adresser à votre OPCO pour des prises en charge possibles sur ces formations.

** Ces offres/modules ne sont pas de la formation professionnelle et ne peuvent être prises en charge par votre OPCO.

3 • Notre catalogue de formation pour les forums formation

Afin de vous orienter dans vos choix de formation, vous trouverez ci-dessous notre cartographie de l'offre de formation dans le cadre des forums. 4 grands piliers qui permettent de construire un parcours de formation pour chaque JD en fonction de ses envies et de ses besoins. Ce catalogue aura pour vocation à s'enrichir régulièrement sur différentes thématiques en fonction de la remontée des besoins.

Se Construire

- Bien-être du dirigeant**
 - Équilibre du dirigeant
 - Stress
 - Gestion des émotions
- Inner change**
- Leadership**
 - Dirigeant Leader
 - Intelligence Relationnelle
- Efficacité professionnelle**

Diriger

- Management**
 - Gestion de conflits
 - Techniques de management
 - Management d'équipe
 - Management à distance
- Posture**
 - Autonomie
 - Décider
 - Persuader
- Techniques RH**
 - Techniques d'entretien
 - Recrutement
- Pilotage**
 - Organisation
 - Finances et Juridique
 - Gouvernance

P érenniser

- Vision**
- Stratégie et Développement**
 - Stratégie Globale
 - Business Stratégie
 - Stratégie de communication
 - Stratégie financière
 - Stratégie digitale
- Innovater**
 - Techniques d'innovation
 - Créativité
- Responsabilité**
 - Initiation à la RSE
 - Nouveaux modèles économiques
 - Environnement

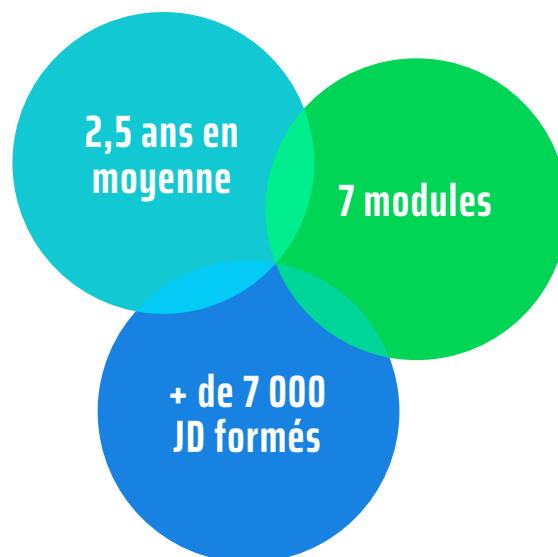
Rayonner

- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
 - Prise de parole en public
 - Techniques de communication

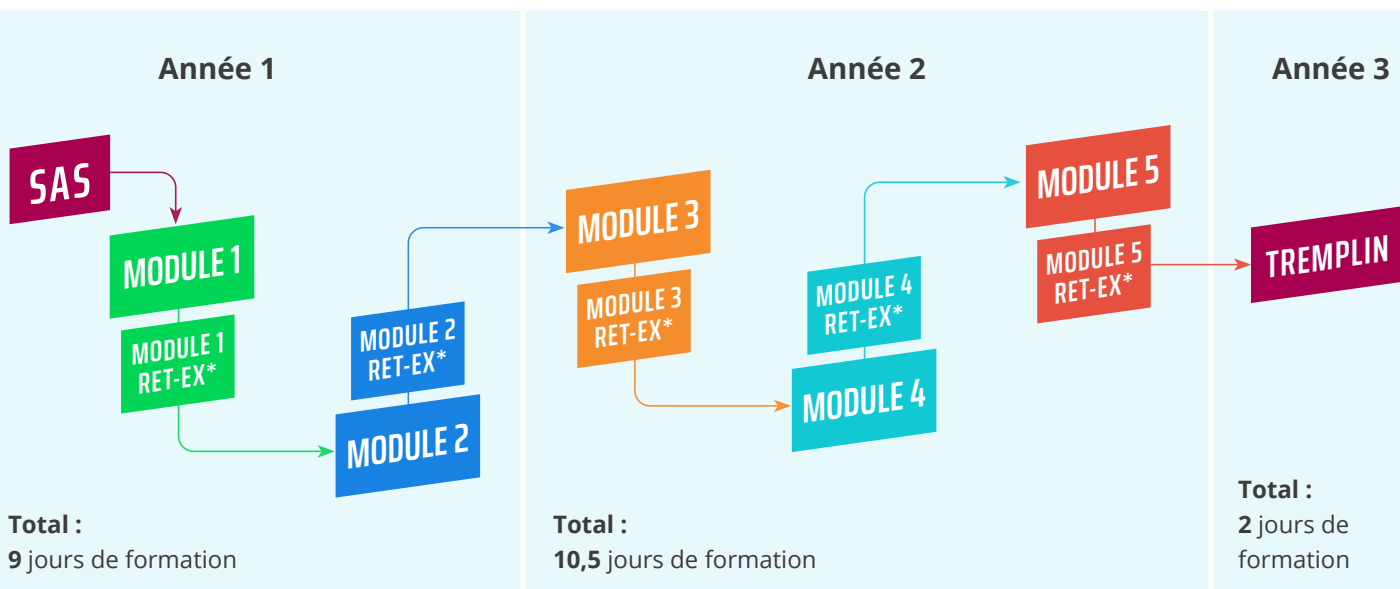


4 • Focus sur Copernic

Devenir dirigeant-e, ça s'apprend ! C'est pourquoi le CJD a créé un programme unique pour aider le JD à devenir un-e pro à tous les niveaux : posture, stratégie, management, équilibre... Nous ne laisserons aucun sujet de côté pour lui permettre de tirer le meilleur de cette aventure.



Le parcours :



* Retours d'expérience



RAPPEL

12 !

C'est le nombre de JD par promo !
N'hésite pas à en parler autour de toi, en section pour atteindre ce chiffre le plus vite possible.

2 !

C'est le nombre de rentrées par an, une en janvier, une en septembre.

Pour plus d'informations sur les contenus des modules et les modalités, vous pouvez consulter notre site en ligne à la page suivante : www.maformationcjd.fr/copernic et nous contacter sur copernic@cjd.net

03 LA BOITE À OUTILS



1 • Comment s'inscrire ?

L'inscription sera libre à partir de la date d'ouverture des inscriptions en te rendant directement sur MyCJD (cf. calendrier).

POUR LES FORUMS FORMATION, COPERNIC ET FORUMS COLLABORATEURS

POUR LES FORMATIONS NATIONALES

1 Se rendre sur <https://mycjd.net/#> en cliquant sur **Se connecter** en haut de cette page, puis cliquer sur **Connexion à l'intranet**.

2 Mettre son identifiant et son mot de passe sur **MyCJD**, puis cliquer sur **Accès formation**. Tu arrives en auto-connexion sur ce site.
Si tu es nouveau JD et que tu n'as pas encore reçu tes codes ou si tu les as perdus, contacte : formation@cjd.net.

3 Sur la page d'accueil, cliquer sur :
▶ **la carte de France et ta région** si tu veux connaître les formations proches de chez toi ;

ou

▶ l'onglet **Notre catalogue** en haut de la page, puis sur ton choix de thématique.

Important ! Afin de faciliter l'inscription, nous vous invitons à respecter les conditions suivantes :

- 1.** Tu es **à jour de ta cotisation depuis au moins 24h** et ton compte MyCJD est bien complété ;
- 2.** Tu as bien ton **application bancaire installée sur ton téléphone** et que ta carte bancaire est bien activée avec le **3D Secure** notamment si c'est celle de l'entreprise ;
- 3.** Tu n'as **pas dépassé le plafond de paiement hebdomadaire** avec ta carte bancaire ;
- 4.** Ton compte est **suffisamment approvisionné**.

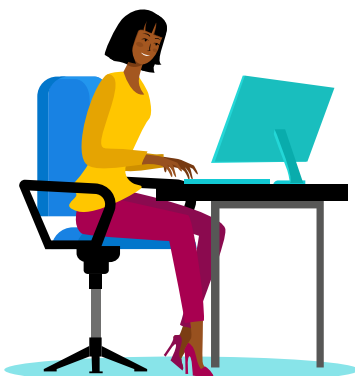
Nous te remercions de bien suivre ces différentes étapes.

Tu trouveras un tutoriel sur cette page pour t'aider : <https://www.maformationcjd.fr/comment-sinscrire/>



RAPPEL

À savoir : votre fiche a besoin d'être renseignée dans son intégralité afin de pouvoir s'inscrire en formation et donc être à jour de votre cotisation.



2 • Comment financer ma formation

Accompagner les JD dans la prise en charge de leur formation fait partie de notre rôle. Pour vous aider, le nouveau site comporte une rubrique « financer ma formation » qui présente un process d'accompagnement simple pour la prise en charge et faciliter la démarche administrative.

Besoin de plus d'infos ?

<https://www.maformationcjd.fr/prise-en-charge-OPCO/>

Le saviez-vous ?

Il existe un crédit d'impôt formation pour les dirigeants d'entreprise plafonné à 40 heures par an. Afin d'avoir plus d'infos, nous vous invitons à consulter ce [site](#) où tout est expliqué .

Parlez-en à votre comptable, il/elle saura vous aider pour la mise en place de cette aide et les formulaires à remplir.

Les différents OPCO opérateurs de compétences

Un **OPCO** (Opérateur de compétences) est un organisme agréé par l'État qui a pour mission de financer l'apprentissage, la formation professionnelle, d'accompagner les branches à construire des certifications professionnelles et d'accompagner les entreprises (moins de 50 salariés) à définir leurs besoins de formation.

Identifier son OPCO

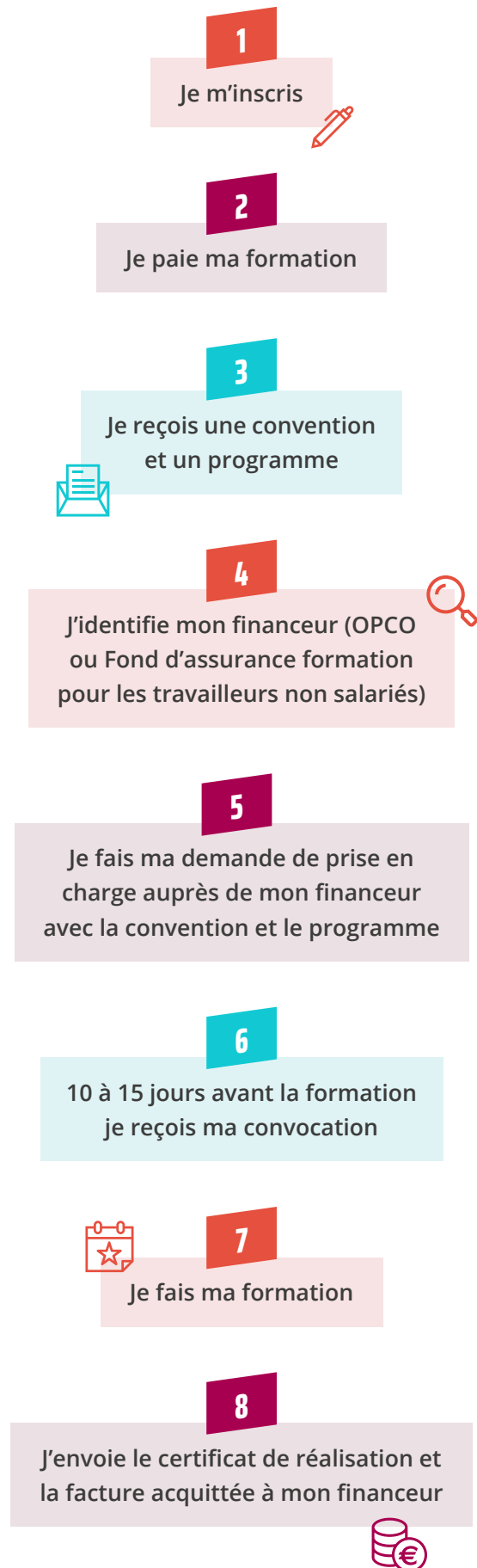
Il existe aujourd'hui 3 principales méthodes pour connaître son opérateur de compétences :

En rentrant son numéro de SIRET sur le site [CFAdock](#)

Vous n'adhérez pas encore à un OPCO ? Utilisez la liste suivante en cliquant [ici](#) pour trouver votre OPCO grâce à votre Identifiant de Convention Collective (IDCC).

Si vous n'adhérez pas encore à un OPCO et que vous n'appliquez pas de convention collective, vous trouverez votre OPCO en fonction de votre secteur d'activité dans la liste ci-dessous :

[Liste des opérateurs de compétences](#)



04 PROGRAMME DE FORMATION



PROCESS D'INSCRIPTION

ÉTAPE 1

Découvrir les forums de l'année et établir ton programme de formation (et celui de tes collaborateurs) à partir de ce catalogue et de la fiche mémento

ÉTAPE 2

Solliciter ton RFS (Réfèrent Formation Section) si tu as des questions ou besoin de conseils

ÉTAPE 3

Être à jour de sa cotisation CJD au minimum 48h avant la date d'ouverture des inscriptions sous peine de ne pouvoir accéder à mycjd pour t'inscrire

ÉTAPE 4

Inscriptions à partir de l'onglet « Accès formation » de [MYCJD.net](https://mycjd.net), région Grand Est selon les dates d'ouverture suivantes :

Forum JD novembre 22 : mercredi 5 octobre à 10h

Forum JD janvier 23 : mardi 29 novembre à 10h

Forum JD mars 23 : mercredi 25 janvier à 10h

Forum collab décembre 22 : mardi 11 octobre à 10h

Forum collab juin 23 : mercredi 22 mars à 10h

ÉTAPE 5

Inscris toi aux formations que tu auras préalablement sélectionnées. Le paiement se fait par CB directement sur la plateforme d'inscription

ATTENTION, tu devras également réserver et payer ton forfait restauration/hébergement en même temps pour Obernai et Colmar

ÉTAPE 6

ETAPE te fera parvenir une confirmation de pré-inscription ; puis suivra la convention de stage, la convocation, etc.



MEMENTO 2022 - 2023

Ce memento te donne une vision globale des forums de l'année. À toi de construire ton parcours formation ainsi que celui de tes collaborateurs.

1^{er} inscrit = 1^{er} servi

Coche tes
choix de
formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

DATE / LIEU	FORMATION	FORMATEUR	
FORUM PARCOURS 13 - 14 octobre 2022 La Bresse	● Révèle l'animateur qui est en toi ! <i>VISA</i>		
	● Révèle l'apprenant qui est en toi ! <i>Apprendre à Apprendre</i>		
	● Révèle le facilitateur qui est en toi ! <i>FACIL</i>		
	● Révèle l'influenceur qui est en toi ! <i>Influence et Dynamique</i>		
	● Réveil, Révéler, Éveil et Ré-évolution ! <i>R'éveil</i>		
FORUM JD 1 24 - 26 novembre 2022 Obernai	● Gérer les comportements difficiles et ses réactions émotionnelles - <i>2,5 jours</i>	Sylvie GERBAULT	
	● Mind mapping et mémoire	Emmanuel DIAIS	
	● Outil d'aide à la décision : méthode Get Things Done	Geoffrey AUZOU	
	● Désamorcer les bombes émotionnelles : découvrir le potentiel d'engagement et les ressources qui s'y cachent	Sébastien DIDELOT	
	● Crackez vos codes pour libérer vos potentiels	Béatrice ROUSSET	
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement - Ennéagramme <i>Niveau 1 - 2,5 jours</i>	Stéphane GILBERT	
	● Comment développer son entreprise en 12 étapes (L'entreprise dont vous êtes le héros)	Bruno BOLLE-REDDAT	
	● Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement	Anne-Laure NOUVION	
	● Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)	Richard ABAD	
	● Gérez les risques et les enjeux (Poker Management)	Fabrice MICHEL	
	● Savoir improviser en négociation	Laurent PEWZNER	
	● Renforcer la performance de son entreprise	Jean-François MARVAUD	
	● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com®	Marie BINETRUY	
● Déceler et comprendre les pensées et ressentis de vos interlocuteurs (Langage non verbal)	Céline DELAVEAU		
● Révèle l'animateur qui est en toi ! <i>VISA</i>			
FORUM JD 2 19 - 21 janvier 2023 La Bresse	● Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (Analyse transactionnelle) - <i>2,5 jours</i>	Sylvie GERBAULT	
	● Le voyage héroïque : développez votre puissance d'entreprendre - <i>2,5 jours</i>	Alain PASCAIL Laurent QUIVOGNE	
	● La force de l'égo - <i>2,5 jours</i>	Daniel MOREL	
	● L'hypnose, une porte d'entrée vers l'intuition ? Entrez et vous verrez...	Gilles MALEÇON	
	● Diriger sereinement l'entreprise familiale	Patricia NICOLAS	
	● L'art de poser les bonnes questions à votre interlocuteur	Baptiste CANAZZI	
	● Dépassement de soi	Julien MAUGEY Julien SOIVE	
	● Devenir un aimant à succès	Alain HUMBERT	
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement - Ennéagramme <i>Niveau 2 - 2,5 jours</i>	Stéphane GILBERT	
	● Déléguer en donnant du sens	Hervé MOREL	
	● Analyse financière - <i>Niveau 1</i>	Philippe ABGRALL	
	● Gérez les risques et les enjeux (Poker Management)	Fabrice MICHEL	
	● Mise en place d'une démarche d'impact durable au travers du référentiel Bcorp	Agathe PIETRANTONI Solenn ASSATHIANY	
	● Prise de parole en public	Frédéric CATELAIN	
	● Apprendre à Apprendre		

Forum JD 3 et Forum Collab
en page 10



Coche tes choix de formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

DATE / LIEU	FORMATION	FORMATEUR	
FORUM JD 3 30 mars - 1 ^{er} avril 2023 Colmar	● Le leadership des émotions - <i>2,5 jours</i>	Sylviane RETUERTA	
	● L'intuition du dirigeant	Nathalie BENTOLILA	
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement - Ennéagramme Niveau 3 - <i>2,5 jours</i>	Stéphane GILBERT	
	● PNL : des outils pour développer son plein potentiel	Aurélie RICHARD	
	● Trouver son équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle	Philippe DARGET	
	● L'Argent et le Dirigeant : Trouver la posture idéale et oser parler argent	Sylvie HARDY-FRANCESCHI	
	● Vers un leadership authentique, laboratoire de nouveaux leaders avec le jeu du roi et de la reine	Jean Philippe MAGNEN Pantchika CORDOVA VAN HOUTTE	
	● Gagner en efficacité et en excellence (Se libérer du perfectionnisme)	Nicole HANESSE	
	● Oser le conflit	Laurent QUIVOGNE	
	● Je reprends mon temps en main (Gestion du temps)	Alain HUMBERT	
	● Mobiliser ses ressources pour être serein et efficace (Gestion du stress et du sommeil)	Patrick LESAGE	
	● Analyse financière - Niveau 2	Philippe ABGRALL	
	● Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)	Richard ABAD	
	● Découvrez votre excellence dans l'action	François BELLAMI	
● Communication non verbale	Franck MARCHEIX Cédric SIGNAMARCHEIX		
● Révèle le facilitateur qui est en toi ! <i>FACIL</i>			
FORUM COLLAB 1 - 2 décembre 2022 La Bresse	● Manager et communiquer avec assertivité	Patricia NICOLAS	
	● 4 outils pour résoudre vos problèmes de communication au quotidien : l'art efficace et authentique de la Clarification	Marielle MARTI	
	● Gérer les comportements difficiles et ses réactions émotionnelles - <i>2,5 jours</i>	Sylvie GERBAULT	
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement - Ennéagramme Niveau 1 - <i>2,5 jours</i>	Béatrice MAROT	
	● Mobiliser ses ressources pour être serein et efficace (Gestion du stress et du sommeil)	Patrick LESAGE	
	● Craquez vos codes pour libérer vos potentiels	Béatrice ROUSSET	
	● Déléguer en donnant du sens	Hervé MOREL	
	● Vendre plus et mieux avec la méthode success insights	Jacques SETEAU	
	● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com®	Marie BINETRUY	
	● Prise de parole en public	Frédéric CATELAIN	
	● Déceler et comprendre les pensées et ressentis de vos interlocuteurs (Langage non verbal)	Céline DELAVEAU	
	FORUM COLLAB 1 - 2 juin 2023 Colmar	● L'art de poser les bonnes questions à votre interlocuteur	Baptiste CANAZZI
● Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (Analyse transactionnelle) - <i>2,5 jours</i>		Sylvie GERBAULT	
● Le leadership des émotions - <i>2,5 jours</i>		Sylviane RETUERTA	
● Mieux vendre, mieux communiquer, mieux manager : des masques et vous !		Hervé SUZANNE	
● Oser le conflit		Laurent QUIVOGNE	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement - Ennéagramme Niveau 1 - <i>2,5 jours</i>		Béatrice MAROT	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement - Ennéagramme Niveau 2 - <i>2,5 jours</i>		Karine LAURIN	
● Je reprends mon temps en main (Gestion du temps)		Alain HUMBERT	
● PNL : des outils pour développer son plein potentiel		Aurélie RICHARD	
● Mind mapping		Emmanuel DIAIS	
● Libérez la puissance de vos équipes (Passez de manager à manager leader)		Patricia BOUVARD	
● Objectif vendre		Jean-Michel FAIVRE	

Ce 2^e forum parcours aura lieu du 13 au 14 octobre 2022 à l'hôtel Les Vallées de la Bresse.

Ces modules sont proposés au JD pour l'aider à progresser dans le Mouvement et à assumer des responsabilités. Ils sont animés par des JD, formés à cet effet.



Apprendre à Apprendre

Apprendre à Apprendre s'adresse aux JD ayant suivi VP. Il vise à explorer pas à pas ce qu'est l'apprentissage, avec comme finalité : **construire son propre parcours de développement personnel, professionnel** et militant en nous appuyant sur les ressources du CJD. Au cours du module, les participants devront être observateurs d'eux-mêmes et de leur processus d'apprentissage.

VISA

Conduite de réunion et animation de commission : Ce module vise à renforcer les capacités d'animation d'une commission de travail. Il apprend à poser une problématique, fixer des objectifs, favoriser la participation et la production des participants. Suivre ce module est recommandé dans les 10 mois suivant Valeurs et performances.



Influence et Dynamique



Ce module permet **d'être influent localement, de formaliser sa connaissance ainsi que son engagement au CJD**. Objectifs pour le JD :

- Être capable de s'impliquer au sein du Mouvement ;
- Connaître le fonctionnement du CJD sous les 4 axes : section, région, national et international ;
- Être à l'aise dans la prise de parole.



FACIL

Donner au JD un premier niveau de maîtrise de **l'Intelligence Collective**, au service de la dynamique de groupe, de la co-création, la co-décision et l'engagement dans l'action.



R'éveil

Nouvelle formation en 2022 et événement sur le Parcours : ce module vise à éveiller ta conscience environnementale individuelle, collective et dans ton entreprise.

Retrouve toutes les infos ici

FORUM PARCOURS

13 - 14 OCTOBRE 2022

La Bresse



Clique sur une formation pour accéder à sa fiche

Retrouve toutes les infos ici

PARCOURS

Révèle l'animateur qui est en toi ! <i>VISA</i>	100 € TTC
Révèle l'apprenant qui est en toi ! <i>Apprendre à Apprendre</i>	100 € TTC
Révèle le facilitateur qui est en toi ! <i>FACIL</i>	100 € TTC
Révèle l'influenceur qui est en toi ! <i>Influence et Dynamique</i>	100 € TTC
NEW Réveil, Révéler, Éveil et Ré-évolution ! <i>R'éveil</i>	100 € TTC

Hôtel Les Vallées

Après inscription sur Hello Asso, il te faudra envoyer un mail à l'hôtel en indiquant que tu participes au forum parcours d'octobre, le forfait choisi, le nom du participant et les coordonnées de la société à facturer.

Hôtel Les Vallées

31 rue Paul Claudel - 88250 LA BRESSE

commercial.lesvallees@labellemontagne.com



		Tarifs (TTC)
	Chambre seule	345 €
	Chambre double*	320 €
	Chambre seule	260 €
	Chambre double*	235 €
	2,5 jours	220 €
	2 jours	160 €
	Midi	110 €

Forfait 2,5 jours
Chambre seule / chambre double :
Séminaire complet (salle de réunion + 2 nuits, 4 repas, 5 pauses + accueil)

Forfait 2 jours
Chambre seule / chambre double :
Séminaire 2 jours (salle de réunion + 1 nuit, 3 repas, 4 pauses + accueil)

Forfait restauration

- 2,5 jours : Salle de réunion, pauses, 2 déjeuners et 2 dîners
- 2 jours : Salle de réunion, pauses, 2 déjeuners et 1 dîner
- Midi : Salle de réunion, pauses et 2 déjeuners

Clique sur une formation pour accéder à sa fiche

FORMATION PIMENTÉE !

Retrouve toutes les infos ici

SE CONSTRUIRE

	Gérer les comportements difficiles et ses réactions émotionnelles — 2,5 JOURS, jusqu'au samedi midi		Sylvie GERBAULT	730 € HT
	Mind mapping et mémoire		Emmanuel DIAIS	600 € HT
NEW	Outil d'aide à la décision : méthode Get Things Done		Geoffrey AUZOU	600 € HT
NEW	Désamorcer les bombes émotionnelles : découvrir le potentiel d'engagement et les ressources qui s'y cachent		Sébastien DIDELOT	600 € HT
NEW	Crackez vos codes pour libérer vos potentiels		Béatrice ROUSSET	600 € HT
	Communiquer, coopérer, manager efficacement - Ennéagramme Niveau 1 — 2,5 JOURS, jusqu'au samedi midi		Stéphane GILBERT	730 € HT

DIRIGER

RÉSERVÉE JD	Comment développer son entreprise en 12 étapes (L'entreprise dont vous êtes le héros)		Bruno BOLLE-REDDAT	600 € HT
	Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement		Anne-Laure NOUVION	600 € HT
RÉSERVÉE JD	Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)		Richard ABAD	600 € HT
RÉSERVÉE JD	Gérez les risques et les enjeux (Poker Management)		Fabrice MICHEL	600 € HT

PÉRENNISER

	Savoir improviser en négociation		Laurent PEWZNER	600 € HT
NEW	Renforcer la performance de son entreprise		Jean-François MARVAUD	600 € HT

RAYONNER

	Développer la qualité de ses relations avec la Process Com®		Marie BINETRUY	600 € HT
	Déceler et comprendre les pensées et ressentis de vos interlocuteurs (Langage non verbal)		Céline DELAVEAU	600 € HT

PARCOURS

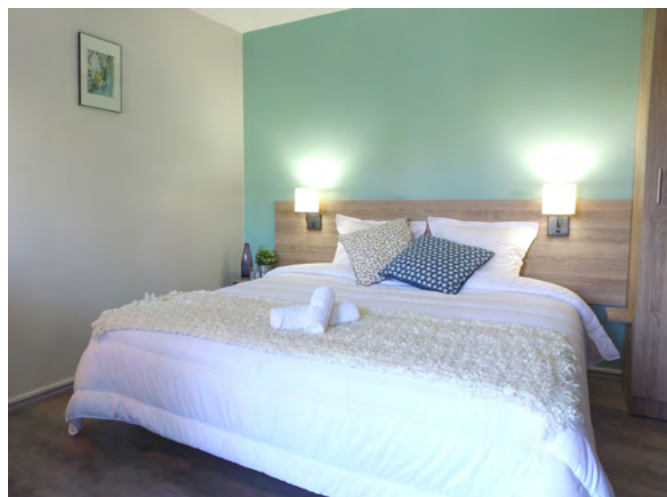
	Révèle l'animateur qui est en toi ! VISA			100 € TTC
--	--	--	--	-----------

VVF Club Intense La Plaine d'Alsace

Bienvenue dans une région pleine de charme avec ses maisons à colombages. Le VVF Club Intense La Plaine d'Alsace à Obernai est situé dans un parc arboré de 3 ha.

ATTENTION, nouveauté, tu dois réserver et payer ton forfait en même temps que ton inscription à la formation sur le site d'inscription maformationcjd.fr

VVF Club Intense La Plaine d'Alsace
2 Rue de Berlin - 67210 OBERNAI
Tél. : 03 67 10 68 19



Tarifs (TTC)

	Chambre seule	295 €
	Chambre double*	275 €
	Chambre seule	220 €
	Chambre double*	190 €
	2,5 jours	140 €
	2 jours	120 €
	Midi	90 €



Forfait 2,5 jours

Chambre seule / chambre double : Séminaire complet (salle de réunion + 2 nuits, 4 repas, 5 pauses + accueil)



Forfait restauration

- 2,5 jours : Salle de réunion, pauses, 2 déjeuners et 2 dîners
- 2 jours : Salle de réunion, pauses, 2 déjeuners et 1 dîner
- Midi : Salle de réunion, pauses et 2 déjeuners



Forfait 2 jours

Chambre seule / chambre double : Séminaire 2 jours (salle de réunion + 1 nuit, 3 repas, 4 pauses + accueil)





GÉRER LES COMPORTEMENTS DIFFICILES ET SES RÉACTIONS ÉMOTIONNELLES

Durée 2,5 jours • 18 heures **Tarif** 730 € HT / 876 € TTC

OBJECTIFS

- Comprendre son propre fonctionnement émotionnel et ses conséquences ;
- Connaître les fonctions positives des émotions et leur traitement adéquat ;
- Libérer les émotions bloquées ;
- Développer une connaissance et une maîtrise de soi quel que soit l'émotionnel de son interlocuteur.

PROGRAMME

1^{re} demie-journée

Les liens entre la pensée, les émotions et le comportement

- Diagnostic de ses propres sources de réactions émotionnelles et de ses émotions récurrentes ;
- Se comprendre soi-même afin de comprendre l'autre : les peurs et les pensées associées.

2^e demie-journée

Le processus de gestion de l'émotion

- Le fonctionnement du cerveau ;
- Mes mécanismes de défense : fuite, attaque, immobilisme ;
- Barrage émotionnel ou tribunal correctionnel ? Implosion ou explosion ?
- Les liens entre l'odorat et les émotions.

3^e demie-journée

Ne plus être victime de mes émotions, ou de celle des autres

- Mes sentiments et émotions au travail ;
- Les conséquences du contrôle, du refoulement, de l'explosion ;
- Mon corps et les réservoirs à émotions bloquées : localisation et libération ;
- Reconnaître les signaux de tensions du corps et savoir se détendre rapidement.

4^e demie-journée

Accueillir ses émotions

- Identifier mes déclencheurs à émotions ;
- Connaître les fonctions positives des émotions ;
- Identifier les mécanismes non efficaces : rackets, élastiques ;
- Savoir accueillir ses émotions ;
- Savoir mettre des mots sur ses ressentis.

4^e demie-journée

La posture de conscience

- Savoir retrouver un havre de paix : exercices d'application ;
- Mon équilibre cerveau droit/cerveau gauche : mise en application d'outils ;
- Savoir accueillir l'imprévu, l'émotion de l'autre sans perdre pied, devenir l'explorateur de ce qui se joue.



par **Sylvie GERBAULT**

Biologiste puis Psychologue (approche systémique –Groupe et famille en situation de crise), Consultante en Relations Humaines, et Psychothérapeute formée à l'Analyse Transactionnelle, la PNL, la gestalt, l'emdr, l'olfactothérapie... depuis plus de 30 ans. Formations sont dans le domaine de la communication, des émotions, du savoir-être. Elle aime accompagner chacun vers ce qu'il est profondément afin de retrouver un alignement tête/ cœur / ventre, une responsabilisation et une puissance d'action.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Grille d'analyse permettant de mettre à jour des programmes inconscients ;
- Olfaction d'huiles essentielles pour accompagner le travail intérieur ;
- De nombreux exercices pratiques, mises en situation permettent d'expérimenter les outils proposés et de se les approprier ;
- L'échange entre participants de situations vécues et leur analyse et traitement en session permet à chacun de repartir avec des applications adaptées.

PRÉREQUIS

Avoir envie de se connaître, de changer, de s'impliquer. Venir avec une tenue confortable (jogging par exemple) et tapis de sol.

PUBLIC

Tout public.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



MIND MAPPING ET MÉMOIRE

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC



par Emmanuel
DIAIS

OBJECTIFS

- Améliorer la productivité et la concentration tout en réduisant le niveau de stress ;
- Régler les problèmes clés (« professionnel contre personnel », communications, surcharges d'emails, classement, support projet) ;
- Établir les priorités et faire ce qui compte ;
- Créer davantage de temps pour permettre la stratégie et la créativité.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Introduction ;
- L'Expérience Productive ;
- Capturer tout ce qui retient votre attention ;
- Clarifier ce qui doit être fait sous forme d'actions simples et concrètes, au but bien identifié.

Après-midi :

- Organiser l'information de manière la plus optimale, en catégories appropriées, basées sur le meilleur contexte pour y avoir accès ;
- Approfondissement du recensement des projets en cours ;
- Rappel des listes fonctionnelles fondamentales ;
- Classement des documents (références, support projet, archives) ;
- Élaboration d'un outil GTD sur mesure pour chacun des participants à partir de ce qu'il utilise au quotidien.

Jour 2

Matin :

- Remplissage de l'outil avec les actions et projets du participant ;
- Gestion des emails : inbox zéro.

Après-midi :

- Rester à jour et même « en avance » par des revues globales régulières ;
- S'engager dans l'action et effectuer des choix en confiance sur ce qu'il convient le mieux de faire, à tout moment ;
- Conclusion.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les moyens pédagogiques utilisés sont :

- Audiovisuels pendant la formation ;
- Utilisation de cartes mentales ou «minds maps» tout au long de la formation ;
- Documentation et supports de cours, exercices pratiques d'application, vidéos et questionnaires seront téléchargeables sur un « cloud » ;
- Études de cas ou présentation de cas issus de l'expérience des participants ;
- À l'issue de chaque formation Étape fournit aux participants un questionnaire d'évaluation leur permettant de s'exprimer sur le contenu, les méthodes utilisées et l'action pédagogique mise en place ;

Expert et spécialiste dans le mind mapping depuis 17 ans avoir lui-même utilisé cet outil depuis 25 ans. Il est reconnu depuis plus de 22 ans comme formateur expert dans la communication et est titulaire d'un DESS en psychologie du travail. À ce titre il obtenu :

- Le certificat de compétences en entreprise délivré par CCI France.
- Une certification d'expert certifié par ICP&PSI reconnu auprès du CNEFOP en mind mapping et mémoire.

- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ;
- Une attestation de fin de formation est fournie aux participants ayant assisté à l'ensemble de la session.

Points forts de la formation :

- Un environnement de formation au plus proche du réel : des cas pratiques issus d'exemples liés aux produits et services que vendent les participants ;
- Des vidéos permettent de repérer les bonnes pratiques et de corriger les erreurs ;
- Des moments d'improvisation pour prendre conscience des talents de chacun et pas seulement des points faibles ;
- L'exploitation en permanence des cartes mentales ou minds maps qui permettront d'apprendre d'une façon ludique et très efficace ;
- L'utilisation de supports originaux sur la mémoire : la carte CIM.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Toute personne qui souhaite optimiser la gestion de son temps, développer son efficacité personnelle et professionnelle, augmenter sa capacité à mémoriser, animer des réunions opérationnelles et claires et faciliter ses échanges professionnels en interne ou en clientèle.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

Modalités d'évaluation :

- Avant la formation, un questionnaire sera envoyé sur les attentes et les connaissances que les futurs participants ont du sujet ;
- L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps) ;
- 1 mois 1/2 après la formation un questionnaire permettra de mesurer les acquis «à froid» et le degré de satisfaction.

NEW

OUTIL D'AIDE À LA DÉCISION : MÉTHODE GET THINGS DONE

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Améliorer la productivité et la concentration tout en réduisant le niveau de stress ;
- Régler les problèmes clés (« professionnel contre personnel », communications, surcharges d'emails, classement, support projet) ;
- Établir les priorités et faire ce qui compte ;
- Créer davantage de temps pour permettre la stratégie et la créativité.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Introduction ;
- L'Expérience Productive ;
- Capturer tout ce qui retient votre attention ;
- Clarifier ce qui doit être fait sous forme d'actions simples et concrètes, au but bien identifié.

Après-midi :

- Organiser l'information de manière la plus optimale, en catégories appropriées, basées sur le meilleur contexte pour y avoir accès ;
- Approfondissement du recensement des projets en cours ;
- Rappel des listes fonctionnelles fondamentales ;
- Classement des documents (références, support projet, archives) ;
- Élaboration d'un outil GTD sur mesure pour chacun des participants à partir de ce qu'il utilise au quotidien.

Jour 2

Matin :

- Remplissage de l'outil avec les actions et projets du participant ;
- Gestion des emails : inbox zéro.

Après-midi :

- Rester à jour et même « en avance » par des revues globales régulières ;
- S'engager dans l'action et effectuer des choix en confiance sur ce qu'il convient le mieux de faire, à tout moment ;
- Conclusion.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Nous utilisons de nombreux exercices pratiques, d'application ou d'introspection. La pédagogie fait émerger les solutions et la théorie à partir des questionnements et des pratiques des participants. Nous tirons également usage de quelques vidéos.



par Geoffrey
AUZOU



Formateur certifié Méthode GTD (Get Things Done), j'accompagne les dirigeants de PME et leurs équipes notamment sur les questions de Priorités et Productivité : Aligner l'identité, les valeurs et les comportements.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Chef d'entreprise, top managers, et plus généralement toute personne qui souhaite reprendre le contrôle sur l'ensemble de ses engagements, au niveau personnel ou professionnel, pour retrouver clarté et équilibre.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

NEW

DÉSAMORCER LES BOMBES ÉMOTIONNELLES : DÉCOUVRIR LE POTENTIEL D'ENGAGEMENT ET LES RESSOURCES QUI S'Y CACHENT

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Identifier les 4 résistances au développement des organisations et les dépasser ;
- Découvrir des leviers d'implication des collaborateurs ;
- Traiter les situations à fortes charges émotionnelles ;
- Extraire de toutes situations, des informations favorables au développement d'une organisation.

PROGRAMME

Jour 1

Matin : Découvrir les principes de l'ostéopathie et faire le parallèle avec une organisation vivante.

Éléments clés : Comprendre comment fonctionne un être humain selon cette approche de l'ostéopathie, quelles sont les origines de ses « blocages », quelles sont les conséquences individuelles et collectives de ceux-ci / Faire le parallèle entre un être humain et une organisation vivante grâce aux travaux de l'institut Présencing du M.I.T/ Découvrir les 4 étapes de la méthode proposée/ Identifier la place de l'attention dans ce processus/ rediriger son attention.
Approche pédagogique : plénière, sous-groupe et individuel.

Après-midi : Bienveillance et autres malentendus.

Éléments clés : clarifier les notions d'empathie, de verbal et non verbal/ Identifier les automatismes réactionnel face à des tensions émotionnelles/ Développer les 2 premières étapes de la méthode de désamorçage/ Expérimenter le pouvoir de la reconnaissance.

Jour 2

Matin : Désamorcer les bombes émotionnelles, mode d'emploi.

Éléments clés : comprendre les origines et causes des émotions/ Identifier le socle cognitif/ Mettre en oeuvre de vrai question/ Développer le guidage non directif / Désamorcer les bombes émotionnelles.

Approche pédagogique : plénière, sous-groupe et individuel.

Après-midi : Pratique, pratique, pratique... et un peu plus.

Recueillir les pistes d'évolutions.

Éléments clés : Expérimenter les acquis techniques avec les situations des apprenants et développer un regard didactique afin d'extraire les informations pistes d'évolutions.

Approche pédagogique : plénière, sous-groupe et individuel.



par Sébastien
DIDELOT



Après un parcours de pilote de Motocross au niveau national, Sébastien se passionne pour les capacités étonnantes de guérison et de développement du corps humain. Il débute alors un parcours atypique. En parallèle à des études de Kinésithérapeute puis d'Ostéopathe et de Microkinésithérapeute, Sébastien suit un enseignement sous forme de tutorat, pendant 8 ans auprès de Maîtres de traditions orientales.

En 2015, il est recruté par Grenoble Ecole de Management sur cette approche singulière, ainsi que sur son expertise des « softs skills » qu'il aime à rendre simple et pragmatique. Accompagné d'Enseignants-chercheurs et au contact de nombreuses organisations, il avance pas à pas sur ce chemin de l'« organisation vue comme un organisme vivant », où, chacun, dans sa différence et son savoir-faire, devient une richesse pour l'ensemble. Mais comment mettre en œuvre les mécanismes de déblocage Ostéopathique à l'échelle d'une organisation. C'est cette aventure que Sébastien vous propose de partager aujourd'hui.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Apports de concepts ;
- Découverte, compréhension et expérimentation d'outils ;
- Animation : alternance de séquences en plénières, sous-groupes et individuelles ;
- Cas pratique avec les situations vécues par les apprenants.

Mes plus pédagogiques : Authenticité et écoute.

PRÉREQUIS

Être en situation de management ou de gestion d'une organisation ou d'un équipe.

PUBLIC

Tout public en situation de management ou de développement de projet.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

NEW

CRACKEZ VOS CODES POUR LIBÉRER VOS POTENTIELS

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

Être capable d'appréhender les modèles mentaux individuels, organisationnels et sociétaux et pouvoir agir dessus.

PROGRAMME

Jour 1

Matin : Modèles mentaux : une nouvelle clé de lecture et d'action. C'est quoi ? Pourquoi c'est vital aujourd'hui ? Comment les gérer ? Découverte et prise en main de la notion de modèle mental ; Manipulation des trois niveaux : individuel, collectif et sociétal ; Approche META : Modèles mentaux - Exposer - Tester - Ajuster.

Après-midi :

Les modèles mentaux individuels
Les participants vont appréhender leurs propres modèles mentaux individuels sur deux notions essentielles au processus d'innovation : la collecte d'information (point de départ) et la gestion du but (point d'arrivée) ;
Ils participeront alors à des sous-groupes sur la notion d'innovation et d'agilité.

Jour 2

Matin : Les modèles mentaux collectifs de l'entreprise

Diverses approches d'exposition des modèles mentaux collectifs ;
Atelier sur les surprises.

Après-midi : Insight des modèles mentaux des entrepreneurs et temps de capitalisation sur les modèles mentaux.

Comment concrètement AGIR ?
Présentation des 5 modèles mentaux alternatifs des entrepreneurs ;
Mise en pratique.



par **Béatrice ROUSSET**



Béatrice ROUSSET est coach de dirigeants et d'équipes de direction. Elle intervient sur les questions de transformation organisationnelle auprès des entreprises et acteurs publics. Elle a plus de vingt ans d'expérience dans les grandes organisations (KPMG, HSBC). Elle était auparavant en charge des actions de formation et développement pour les dirigeants du groupe AXA. Elle est diplômée de NEOMA business School et du Master II de coaching d'Assas.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Ateliers fondés sur le vécu réel des participants.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Toute personne confrontée à une problématique de transformation.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

Niveau 1

Durée 2,5 jours • 18 heures **Tarif** 730 € HT / 876 € TTC

OBJECTIFS

- Analyser et établir un bilan de ses capacités à communiquer, coopérer, manager ;
- Réussir à progresser dans ses capacités à acquérir des connaissances sur différents modes de fonctionnement, à identifier et analyser ses propres motivations, à découvrir et expérimenter une méthode de communication efficace : le feed-back.
- Construire un plan d'action pour progresser en compétences ;
- Prise en compte de l'écart éventuel entre les attentes de l'apprenant et les objectifs pour prévenir les ruptures et favoriser l'engagement.

Modalités d'accès à la formation : auto-évaluation de ses aptitudes.

PROGRAMME

1^{re} demie-journée

- Présentation des participants, expression de leurs attentes et objectifs ;
- Annonce du déroulé et des objectifs pédagogiques ;
- Les apports récents des neurosciences à propos des centres d'intelligences ;
- Auto-évaluation de son mode de communication : exercice du portrait, exercice du blason ;
- Exercice de l'accident ;
- Principales valeurs privilégiées par soi et par les autres ;
- Motivation et freins au progrès dans la communication et la coopération ;
- 1^{re} évaluation de l'atteinte du premier objectif par mise en situation.

2^e demie-journée

- Les ressources du Centre Mental dans la communication et la coopération : talents et limites ;
- Exercice de Story Telling à 2 ;
- Les ressources du Centre affectif dans la communication et la coopération : talents et limites ;
- Découvrir et comprendre 9 styles de leadership et leurs motivations spécifiques ;
- Application : Exercice de communication sur le management à 2 ;
- 2^e évaluation par Questionnement oral de l'objectif 2.1 ;
- 3^e évaluation par mise en situation de l'objectif 2.2.

3^e demie-journée

- La focalisation de l'attention au quotidien (préoccupations) ;
- La place des émotions dans la communication : exercice et apport pédagogique ;
- Les ressources du Centre corporel dans la communication et la coopération : talents et limites ;
- Exercice de Story Telling à 3 : partager, écouter, observer ;
- Comprendre les personnalités dites « difficiles ».



par **Stéphane GILBERT**

REGARD9 : Jérôme VIROULEAU, Denis TENDRON, Stéphane GILBERT, Karine LAURIN, Fanny MARIET, co-dirigeants de Regard9 et Béatrice MAROT, organisme de formation créé en 1999, certifié OPQF en 2016, et adhérent à la FFP. Ces formateurs, précédemment dirigeants d'entreprise et managers ont été formés à l'outil à l'École d'Helen Palmer et au coaching à la LKB School.

4^e demie-journée

- Apports pédagogiques sur les trois intelligences mentale, émotionnelle et corporelle et leurs rôles dans la communication et le management au quotidien : les besoins de reconnaissance, la relation à la confiance, la nécessité de construire dans la durée ;
- Repérer les changements d'attitudes en situation de stress et de sécurité ;
- Les 3 domaines de compétences du management et leurs composantes ;
- Recommandations concrètes nécessaires à une communication optimisée pour mieux coopérer et mieux manager.

5^e demie-journée

- Mise en situation évaluative des acquis : exercice du Feed Back ;
- 4^e Évaluation de l'objectif 2.3 ;
- Évaluation de son processus d'acquisition des connaissances ;
- Construction du plan de progrès ;
- 5^e évaluation de l'objectif 3 par production d'un tableau ;
- Évaluation et bouclage.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Méthodes : découverte, démonstrative, interrogative. 1/3 Apports théoriques en plénière. 1/3 Ateliers d'échanges et partage d'expériences et enfin 1/3 Exercices pratiques et mises en situation à partir de cas concrets ;
- Outil pédagogique : l'ennéagramme.

Progression pédagogique :

À partir d'un bilan de ses connaissances et de ses propres habitudes de communication, de coopération et de management, le stagiaire réussit à progresser dans ses capacités à :

- Acquérir des connaissances sur différents modes de fonctionnement ;
- Identifier et Analyser ses propres motivations ;
- Découvrir et expérimenter une méthode de communication efficace : le feed-back ;

Et construit un plan d'action pour progresser en compétences.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Managers et collaborateurs souhaitant développer leurs compétences pour mieux communiquer et mieux coopérer dans l'entreprise ;

SUIVI ET ÉVALUATION

Détail disponible [ici](#)

RÉSERVÉE JD

COMMENT DÉVELOPPER SON ENTREPRISE EN 12 ÉTAPES

L'entreprise dont vous êtes le héros

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Découvrir le modèle de développement d'une entreprise et ses 12 étapes ;
- Identifier à quelle étape en est sa propre entreprise ;
- Préparer les actions à mettre à l'œuvre pour franchir la prochaine étape ;
- Développer son identité de leader au sein de son entreprise.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Accueil des participants, présentation, objectif et règles ;
- Découvrir les 12 étapes du voyage du héros selon Joseph Campbell ;
- Application de l'étape 1 (le prologue) et 2 (l'appel à l'aventure) à votre situation ;

Après-midi :

- Application de l'étape 3 (le refus de l'appel) et 4 (le mentor) à votre situation ;
- Application de l'étape 5 (le seuil de pouvoir) et 6 (le roi d'un jour) à votre situation ;
- Autodiagnostic de votre voyage du Héros et prises de conscience personnelles.

Jour 2

Matin :

- Application de l'étape 7 (la déesse) et 8 (l'épreuve ultime) à votre situation ;
- Application de l'étape 9 (le poignard) et 10 (le retour à la lumière) à votre situation ;
- Ancrage et identification de l'étape bloquante pour vous et votre entreprise.

Après-midi :

- Application de l'étape 11 (la mue) et 12 (le partage de l'élixir) à votre situation ;
- Intégrer comment franchir l'étape suivante et plan d'action personnalisé ;
- Débriefing et évaluation de la formation.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques basé sur le voyage du Héros selon Georges Campbell et l'approche systémique.
- Étude de cas, mises en application à partir des situations réelles des participants.



par Bruno
BOLLE-REDAT



Bruno BOLLE-REDAT, depuis 15 ans, j'accompagne des personnes, des équipes et des entreprises à développer leurs capacités et à réussir les étapes clés des changements qu'elles ont à vivre. Ancien manager d'une équipe de 50 personnes dans l'informatique, j'ai toujours été centré sur l'humain et son développement, en lien avec le développement de l'organisation.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

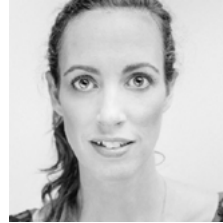
Dirigeant, gérant, responsable d'unité ou d'agence, manager, DRH.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



MANAGER AVEC LES NEUROSCIENCES : ENTRE BIAIS COGNITIFS ET CONDUITE DU CHANGEMENT



par Anne-Laure
NOUVION

Docteure en biologie, chercheuse sur le cancer, puis directrice de la revue Médecine/Sciences (Québec), je suis aujourd'hui coach professionnelle certifiée, formatrice spécialisée en Neurosciences et chercheuse indépendante.

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- IDENTIFIER les pièges du cerveau humain qui guident la prise de décision ;
- DÉTECTER les facteurs humains et les résistances neurologiques au changement ;
- DÉVELOPPER des compétences en savoir-être pour un leadership efficace et bienveillant ;
- APPLIQUER des leviers scientifiques d'accompagnement au changement.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Le modèle des 2 pilotes : le cerveau des émotions et l'alliance avec la raison ;
- L'impact des biais cognitifs sur la prise de décision et le libre arbitre.

Après-midi :

- Les neurones miroirs et leur rôle dans les conflits relationnels ;
- Le modèle des niveaux de conscience pour un leadership efficace et bienveillant.

Jour 2

Matin :

- Le stress et les résistances neurologiques au changement ;
- La neurobiologie du changement.

Après-midi :

- Les modèles d'acceptation du changement ;
- Bilan et intégration : les clés scientifiques d'accompagnement au changement.

Contenu pratique :

Outil individuel : Appréhender le lâcher-prise pour mieux gérer le stress et les conflits ;

Outil collectif : Installer un changement durable par la créativité et l'intelligence collective.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

L'approche proposée s'inspire d'une alliance entre les Neurosciences et plusieurs approches de psychologie humaniste et appliquée (PNL, CNV, Gestalt-thérapie, TCC). Le parcours universitaire et l'expertise scientifique unique de l'intervenante permettent d'offrir des points de convergences concrets entre les Neurosciences et les pratiques managériales.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Dirigeant, cadre et manager d'équipe.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

RÉSERVÉE JD

DÉVELOPPER SA POSTURE MANAGÉRIALE ET DIRIGEANTE

Alpha

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Prendre conscience du parallèle ou de la différence entre qui nous sommes et comment nous sommes perçus ;
- Identifier ses stratégies et ses comportements de leader ;
- Comprendre et explorer les différents ingrédients de l'entreprise libérée ;
- Identifier son schéma d'entreprise libérée.

PROGRAMME

Jour 1

Matin : Imago de groupe (outil d'analyse transactionnelle). Exercice de présentation de chaque membre au reste du groupe. Cela permet de créer l'intimité de celui-ci et un travail avec un haut niveau de performance, de protection, d'efficacité et de profondeur.

Après-midi : Comment nous percevons nous et comment sommes-nous perçus ? Travail d'identification de nos postures, de nos freins, de nos talents, de nos puissances... Chacun va travailler sur ses croyances aidantes et limitantes et recevoir des observations du groupe. Il va prendre conscience de comment il se voit et comment il est vu (Effet miroir).

Jour 2

Matin : Présentation des ingrédients de l'entreprise libérée. Identification des atouts et freins personnels de chaque participant en lien avec l'entreprise libérée.

Après-midi : Expérimentation, jeu et mise en situation des différents modèles de management en lien avec l'entreprise libérée. Etes-vous prêt pour cette aventure ? L'entreprise de demain requière bien des talents. Le management moderne aussi.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Dans une meute c'est le loup dit « ALPHA » qui dirige, organise et régule la vie sociale du groupe. Ce que l'on sait moins c'est que chaque meute est différente et que donc aucun ALPHA ne ressemble à un autre.

Quel loup ALPHA êtes-vous !!!?

Pendant ces 2 jours le participant sera coaché. Il prendra conscience, au cours d'exercices d'analyse de pratique, de son comportement managérial et pourra également comprendre comment il est perçu par ses pairs, par l'utilisation de l'effet miroir.

Le coach va utiliser l'émergeant, c'est-à-dire ce qui va se passer dans le groupe pour faire travailler les participants sur leur posture de dirigeant.

Cette action est une formation de développement personnel du dirigeant et implique son plein engagement.

Dans cette formation j'utilise ce qui émerge du groupe. Vous y trouverez donc des choses auxquelles vous ne vous attendiez pas.



par Richard
ABAD



Richard ABAD est spécialiste du comportement et des organisations coach formateur consultant et superviseur. Mon travail est une passion et ma passion est une réparation. J'ai grandi avec un papa violent et n'ai de cesse depuis que de protéger les plus faibles. Il y a plusieurs façons de le faire. J'ai choisi de protéger le plus grand nombre en accompagnant les dirigeants d'entreprise à prendre soin d'eux, afin que ceux-ci prennent soin de leurs salariés et par extension que ces salariés prennent soin de leurs enfants.

Si j'ai pu par mes actions, mes formations et mes accompagnements épargner à un enfant la colère d'un père, alors j'ai rempli ma mission. C'est par l'envie et le plaisir que croît la performance de l'Homme et par la même celles des entreprises. Je suis spécialiste du comportement et des organisations.

PRÉREQUIS

Avoir lu le déroulé de la formation.

PUBLIC

Tout dirigeant ou manager concerné par l'envie d'un management moderne.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

RÉSERVÉE JD

GÉREZ LES RISQUES ET MAITRISEZ LES ENJEUX

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

Au terme de cette formation, les stagiaires sauront comment développer leur capacité à prendre des décisions en tenant compte des éléments stratégiques de leur environnement et dans des situations commerciales à fort enjeu.

PROGRAMME

Jour 1 Apports théoriques

Matin :

- Les éléments stratégiques de notre environnement, comment les repérer ;
- Les règles du jeu de notre environnement, comment les apprendre et les respecter ;
- Les enjeux, comment les mesurer ;
- Les risques, comment les identifier.

Après-midi :

- Les différents types de personnalité face aux décisions ;
- Les leviers de la motivation ;
- Les critères de prise de décision, comment les déterminer pour décider ;
- Les freins à la prise de décision, comment les identifier ;
- La dissonance cognitive, comment la repérer et l'éviter.

Jour 2 Apports méthodologiques

Matin :

- Les étapes de la prise de décision :
 - Les options,
 - L'analyse des risques,
 - Le choix,
 - La prise de décision ;
- Comment décider dans une situation à fort enjeu ;
- Comment équilibrer la prudence et la prise de risque ;
- Comment lever les freins à la prise de décision.

Après-midi :

- Les champs d'application dans votre entreprise ;
- La stratégie ;
- La mise sur le marché ;
- La gestion des marchés ;
- La réalisation des offres ;
- La commercialisation directe ;
- La négociation des marchés ;
- Le management des hommes ;
- Le suivi et le contrôle.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques, analyse de situations de prise de décision, utilisation du jeu (le poker) comme support des exercices d'intégration et des mises en situation, jeux de rôle, résolution de problème, individualisation des apports.



par Fabrice
MICHEL



Cohéliance :

Jean Pierre FIASSON, Frédérique MONJOURNAL, Clément JACQUIER et Fabrice MICHEL.

Depuis plus de 18 ans, Cohéliance accompagne les chefs d'entreprises, les cadres, les salariés et les personnes pour activer le changement et le mieux-être.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Dirigeants, managers, responsables.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



SAVOIR IMPROVISER EN NÉGOCIATION

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Préparer tout type de négociation grâce à une palette d'outils ;
- S'adapter aux situations déstabilisantes ;
- Affiner son écoute pour élargir son cadre de créativité ;
- Gérer son stress et s'en faire un allié ;
- Obtenir plus dans les futures négociations.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

Objectif : les bases d'une bonne négociation : Désinhibition et première découverte des clés de l'improvisation théâtrale. EPATEEE où : Échauffement théâtral « brise-glace » ; Exercices d'énergie et d'écoute de groupe ; Exercices de confiance en soi et de dédrouanement du stress ; EPATEEE : Acronyme des fondamentaux de l'improvisation théâtrale Présentation des intervenants, des objectifs de la formation ; Quel est mon profil de négociateur ? Les participants complètent un questionnaire qui permettra (grâce à notre outil d'analyse), d'identifier leur profil personnel de négociateur.

Après-midi :

Introduction à la négociation raisonnée d'Harvard

Histoire de la négociation raisonnée d'Harvard ; Tour de table des difficultés en négociation ; Quand est-on en situation de négociation ? Qu'est-ce que la négociation ?

Présentation de la méthode 1^{re} mise en situation de négociation : Présentation et lecture du Cas Bentley par les participants ; Négociations.

Débriefings de la négociation : « auto-évaluation » et « évaluation à 2 » ; Plénière – Explication des 1^{ers} outils de la négociation raisonnée d'Harvard ;

Objet principal Objets secondaires Le marchandage ; Critères objectifs et table des critères BATNA Intérêts et table des intérêts.

2^e session d'improvisation théâtrale

Objectif : Créativité et spontanéité. Prise de conscience de son rapport à l'erreur ; Exercices d'écoute, de rapport à l'erreur et de créativité.

Jour 2

Matin :

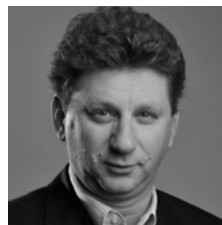
2^e mise en situation de négociation : présentation du cas Rosiers, lecture du cas par les participants, négociations.

Débriefings de la négociation : « auto-évaluation » et « évaluation à 2 » ; Plénière – Débriefing du cas ;

Option ; Les différentes tables du cas.

3^e session d'improvisation théâtrale

Objectif : Travail sur les émotions, contrôle et expression ; Montées en émotion : « Ceci est un chat », « Et voici », « J'accuse » ; Jeu avec les émotions : « Scandale », « Volte-Face ».



par Laurent PEWZNER

SCENE EXPERIENCE : Spécialisés dans l'animation de formations professionnelles à l'aide des techniques issues de l'improvisation théâtrale. Laurent PEWZNER, Vincent RONSAC, Julie MORI, et François LEROUX.

Après-midi :

Les différents profils du négociateur

Les profils des stagiaires : remise des questionnaires et analyse.

3^e mise en situation de négociation

Présentation du cas « Allée des Châtaigniers » et des différents profils ; Lecture du cas par les participants.

4^e session d'improvisation théâtrale

Objectif : Les clés de l'impro au service de la créativité ;

Echauffement dynamique ;

Exercices d'écoute : « le déménagement », « l'agence matrimoniale » ;

Exercices théâtraux de créativité et de spontanéité : « Journal Télé », « Président », « Zapping ».

Suite du Cas « Allée des Châtaigniers »

Préparation de la négociation par les 2 parties : les résidents de l'allée des Châtaigniers et l'entreprise Oignon ;

Négociation in situ ; Débriefing du cas ;

Voie provisoire / voie définitive ; Détermination du domaine négociable ; Choix actuellement perçu ;

Tour de table de satisfaction ; Distribution des supports écrits ;

Evaluations écrites ; Conclusion.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

La co-animation (un consultant spécialisé en négociation raisonnée et un comédien formateur) permet une alternance de :

- Cas et outils théoriques de négociation ;
- Exercices d'improvisation théâtrale ;
- Débriefings sur le comportemental, l'aisance relationnelle.

Cette méthode de formation innovante permet ainsi de traiter les deux aspects principaux de la négociation :

L'aspect technique : grâce aux cas et aux outils de négociation proposés par le consultant, les stagiaires assimilent les techniques, stratégies et outils qui constituent la négociation raisonnée de Harvard.

L'aspect comportemental : grâce aux exercices d'improvisation théâtrale et aux débriefings du comédien formateur, les stagiaires travaillent leur réactivité et apprennent à gérer au mieux l'imprévu qui survient forcément dans toute négociation. Ils développent ainsi leur aisance relationnelle.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Dirigeants, cadres, managers.

SUIVI ET ÉVALUATION

Détail disponible [ici](#)

NEW

RENFORCER LA PERFORMANCE DE SON ENTREPRISE

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Identifier les leviers de performance de son organisation (la structure, les processus, l'individu, le collectif, l'innovation) ;
- Développer l'intelligence collective et l'organisation apprenante ;
- Agir avec discernement et assertivité pour atteindre les objectifs fixés ;
- Formaliser une analyse claire et pertinente sur les décisions à prendre.

PROGRAMME

Jour 1

Matin : Raison d'être du dirigeant dans les organisations de demain

- Diriger le quotidien (planifier, organiser, piloter) ;
 - Appréhender les compétences clés du dirigeant (donner du sens, faire confiance, leadership, engagement, communication et pédagogie) ;
 - Transformer le quotidien (processus digital, culture client, partenariat) ;
- Atelier : représentation schématique des points d'amélioration et engagement en plénière.

Après-midi : Pilotage d'une organisation - comprendre son écosystème

- Identifier les leviers clés de la performance pour son organisation ;
- Analyse des différents modèles économiques et les enjeux business de l'entreprise (approche systémique) ;
- Comprendre les nouvelles approches stratégiques (partenariale, disruptive, innovante,...) ;
- Élargir sa vision vers une approche plus globale (RSE et performance sociétale) ;

Atelier : redessiner son modèle économique (approche futuriste du business model).

Jour 2

Matin : Développer la performance individuelle et collective

- Piloter les ressources de l'entreprise (outils d'évaluation et de suivi des projets stratégiques) ;
- Manager avec discernement & responsabilité (délégation, empowerment, culture du résultat) ;
- Cartographier les compétences de demain.

Après-midi : Développer la performance organisationnelle

- Créer de la valeur grâce aux facteurs clés de succès ;
- Revisiter ses processus stratégiques, créateur de valeur ;
- Optimiser la structure de l'entreprise pour être plus agile (gouvernance et processus de prise de décision) ;
- Synthèse des deux jours de formation (analyse en position méta : avant/après) ;
- Conclusion et évaluation des deux jours.



par Jean-François
MARVAUD



Expert en management/leadership et en conduite du changement - Conférencier à Sciences Po Paris - Directeur pédagogique à HEC Paris Mon approche est systémique et humaniste. L'Homme est au cœur de l'entreprise dans une dynamique symbiotique avec son écosystème. Lorsque le vent souffle certains se mettent à l'abri, d'autres construisent des moulins. Make it happens ! Mes valeurs : la liberté, la congruence, la détermination.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Quizz, étude de cas, mises en situation à partir de cas réels exposés par les participants ;
- Co-construction du plan d'action ;
- Représentation schématique de l'écosystème du dirigeant ;
- Analyse en binôme/trinôme et partage en plénière.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Dirigeants et managers.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid ;
- Quizz, étude de cas, mises en situation à partir de cas réels exposés par les participants ;
- Co-construction du plan d'action ;
- Représentation schématique de l'écosystème du dirigeant ;
- Analyse en binôme/trinôme et partage en plénière.



COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC LA PROCESS COM[®]



par Marie
BINETRUY

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Comprendre les attentes de son/ses interlocuteur(s) et se faire comprendre plus aisément (communication, prise de parole, argumentation, négociation, ... ;
- Adapter sans effort sa communication et son langage à l'autre, pour convaincre, mettre en action, négocier, éviter des conflits inutiles ... : « Avoir les bons mots au bon moment » ;
- Mieux comprendre et gérer les comportements négatifs et de stress dans les relations interpersonnelles ;
- Individualiser son management, et aller plus loin avec ses équipes, ses clients ou partenaires, là où les outils classiques de management ou de communication trouvent leurs limites.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Découvrir le modèle PCM ;
- Se rencontrer et commencer l'apprentissage de l'observation avec la grille de lecture proposée.

Après-midi :

- Deviner le profil des membres du groupe ;
- Recevoir le résultat de son questionnaire ;
- S'exercer à communiquer et interagir avec tous les profils.

Jour 2

Matin :

- Identifier les leviers de motivation de ses interlocuteurs ;
- S'entraîner à manager, motiver et interagir avec chaque profil.

Après-midi :

- Identifier les comportements sous stress de tous les profils ;
- Analyser ses situations « problèmes » et trouver de nouvelles approches relationnelles plus adaptées.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Pendant 2 jours, vous allez partir à l'exploration de vous-même et de vos relations grâce aux apports théoriques, à l'analyse de vos situations « problèmes », à la mise en pratique des techniques proposées, aux échanges et aux jeux collectifs.

Marie BINETRUY, accompagnatrice de votre évolution. J'utilise différentes approches en fonction de votre besoin et de votre problématique. Spécialisée dans le management, la cohésion d'équipe, la communication et l'efficacité professionnelle. Parcours dans les domaines des services en B to B (Tourisme, publicité, nettoyage industriel, marketing direct). 30 ans d'expériences dans la relation client, le management, la communication, le travail d'équipe au service de votre entreprise.

PRÉREQUIS

Être curieux et ouvert ;
Être prêt à regarder autrement sa façon de communiquer et sa relation aux autres ;
Avoir envie de changer certains comportements qui génèrent de la pollution relationnelle.

PUBLIC

Dirigeants et collaborateurs.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



DÉCELER ET COMPRENDRE LES PENSÉES ET RESENTIS DE VOS INTERLOCUTEURS

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

PROGRAMME

Jour 1

Matin : Comprendre le rôle du non-verbal dans la communication – Non-verbal et Synergologie- Visionnage de vidéos – Exercice filmé du « Bonjour » de présentation des candidats qui sera analysé en fin de jour 2.

Comment naissent les mouvements du corps dans notre cerveau ? Faire tomber les stéréotypes et idées reçues sur le langage du corps. La Synergologie ou une nouvelle approche du langage corporel. Décoder la gestuelle – Langage des mains, gestuelle, dynamique corporelle du dominant – Signification de nos gestes, aptitude à négocier, à convaincre, à se positionner – Visionnage de vidéos et exercice individuel de décryptage avec un panorama de photos. Faire un geste, c'est exprimer une émotion. L'analyse de la gestuelle et du langage des mains montrent la transmission de la pensée et de nos valeurs. Que veulent dire nos gestes ?

Après-midi : Déceler les non-dits dans la communication - les non-dits et les micro-démangeaisons – les mouvements de la bouche - Visionnage de vidéos et exercices individuels de décryptage de plusieurs vidéos.

« L'importance dans la communication, c'est d'entendre ce qui n'est pas dit ».

Notre langage corporel révèle les contradictions et les malaises lors de nos interactions en s'exprimant à notre insu. Lire ce qui n'est pas dit est une force dans les négociations et permet d'ajuster sa communication à la situation.

Jour 2

Matin : Reconnaître l'authenticité dans la communication – les émotions et leurs items – visage dissymétrique – visionnage et analyse de vidéos.

Observer sans quel état d'esprit est mon interlocuteur – axes de tête, clignements – Jeux de rôle.

Observer si notre interlocuteur est dans le lien, dans la spontanéité, la connexion ou au contraire dans la distance, l'analyse et le contrôle de son discours et/ou de son langage corporel pour adapter son discours et sa persuasion. A-t-il besoin d'être convaincu ou l'est-il déjà ? Quels items montrent l'intérêt de notre interlocuteur à notre égard ? Êtes-vous certain que votre message a été entendu et compris ?

Après-midi : Comprendre l'ouverture et la fermeture – croisements de bras et de jambes – exercices en duo

Les croisements de jambes et de bras expriment-ils toujours la fermeture ?

Décrypter l'autre – repérer le non verbal en situation de communication - Jeux de rôle et analyse de la vidéo du jour 1.



par Céline
DELAVEAU

Diplômée de l'école supérieure de commerce du CNAM (ICSV) et du Conservatoire Régional de Nantes, Céline DELAVEAU a tout d'abord passé quelques années en entreprise puis s'est produite comme danseuse, chanteuse et comédienne pendant plus de 25 ans dans les théâtres parisiens. Elle anime en parallèle depuis plusieurs années des sessions de prise de parole en public et de coaching sur la confiance en soi. Elle a affiné son cursus en suivant une formation diplômante de 2 ans en tant que spécialiste du langage corporel à l'Institut Européen de Synergologie®.

OBJECTIFS

- Acquérir des clés essentielles pour comprendre le langage non verbal de vos interlocuteurs ;
- Identifier, observer et Interpréter les items du langage corporel pour adapter sa communication ;
- Repérer la dynamique mentale et corporelle de mon interlocuteur – positions de chaises, poignées de mains, gestuelle ;
- Appréhender la pensée de l'autre et la disposition d'esprit au travers de son langage corporel ;
- Reconnaître l'authenticité dans l'expression des émotions ;
- Comprendre la dynamique cérébrale et nos préférences par le langage des mains et la gestuelle ;
- Identifier comment s'expriment nos contradictions, malaises, non-dits ;
- Reconnaître la cohérence entre le verbal et le non-verbal ;
- Observer l'impact de sa communication sur l'autre ;
- Détecter l'intérêt de son auditoire.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Visionnage de nombreuses vidéos illustrant les thèmes du langage corporel abordés ;
- Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques ;
- Exercices individuels de décryptage - photos et vidéos ;
- Analyse individuelle d'une vidéo à chaque fin de journée ;
- Exercices de mise en situation filmée - décryptage collectif ;
- Jeux de rôle ;
- Livret du Participant.

PRÉREQUIS

Admettre que la communication ne repose pas que sur le verbal et sur une gestuelle contrôlée et fabriquée.

PUBLIC

Dirigeants, Managers, DRH, RH - Responsables commerciaux, Négociateurs, Juristes, Avocats, hommes politiques, ainsi que toute personne désireux améliorer sa communication et lire le langage corporel.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

Clique sur une formation pour accéder à sa fiche

FORMATION PIMENTÉE !

Retrouve toutes les infos ici

SE CONSTRUIRE

	Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (Analyse transactionnelle) — 2,5 JOURS, jusqu'au samedi midi		Sylvie GERBAULT	730 € HT
RÉSERVÉE JD	Le voyage héroïque : développez votre puissance d'entreprendre — 2,5 JOURS, jusqu'au samedi midi		Alain PASCAIL Laurent QUIVOGNE	730 € HT
	La force de l'ego — 2,5 JOURS, jusqu'au samedi midi		Daniel MOREL	730 € HT
NEW	L'hypnose, une porte d'entrée vers l'intuition ? Entrez et vous verrez...		Gilles MALEÇON	600 € HT
NEW	Diriger sereinement l'entreprise familiale		Patricia NICOLAS	600 € HT
NEW	L'art de poser les bonnes questions à votre interlocuteur		Baptiste CANAZZI	600 € HT
RÉSERVÉE JD	Dépassement de soi		Julien MAUGEY Julien SOIVE	600 € HT
	Devenir un aimant à succès		Alain HUMBERT	600 € HT
	Communiquer, coopérer, manager efficacement - Ennéagramme Niveau 2 — 2,5 JOURS, jusqu'au samedi midi		Stéphane GILBERT	730 € HT

DIRIGER

	Déléguer en donnant du sens		Hervé MOREL	600 € HT
RÉSERVÉE JD	Analyse financière - Niveau 1		Philippe ABGRALL	600 € HT
RÉSERVÉE JD	Gérez les risques et les enjeux (Poker Management)		Fabrice MICHEL	600 € HT

PÉRENNISER

NEW	Mise en place d'une démarche d'impact durable au travers du référentiel Bcorp		Agathe PIETRANTONI Solenn ASSATHIANY	600 € HT
------------	--	--	---	----------

RAYONNER

	Prise de parole en public		Frédéric CATELAIN	600 € HT
--	----------------------------------	--	-------------------	----------

PARCOURS

	Apprendre à Apprendre			100 € TTC
--	------------------------------	--	--	-----------

Hôtel Les Vallées

Après inscription sur Mycjd, il te faudra envoyer un mail à l'hôtel en indiquant que tu participes au forum JD de janvier, le forfait choisi, le nom du participant et les coordonnées de la société à facturer.

Hôtel Les Vallées

31 rue Paul Claudel - 88250 LA BRESSE

commercial.lesvallees@labellemontagne.com



		Tarifs (TTC)
	Chambre seule	345 €
	Chambre double*	320 €
	Chambre seule	260 €
	Chambre double*	235 €
	2,5 jours	220 €
	2 jours	160 €
	Midi	110 €

Forfait 2,5 jours
Chambre seule / chambre double :
Séminaire complet (salle de réunion + 2 nuits, 4 repas, 5 pauses + accueil)

Forfait restauration

- 2,5 jours : Salle de réunion, pauses, 2 déjeuners et 2 dîners
- 2 jours : Salle de réunion, pauses, 2 déjeuners et 1 dîner
- Midi : Salle de réunion, pauses et 2 déjeuners

Forfait 2 jours
Chambre seule / chambre double :
Séminaire 2 jours (salle de réunion + 1 nuit, 3 repas, 4 pauses + accueil)





SAVOIR INSTAURER DES RELATIONS GAGNANT-GAGNANT

Analyse transactionnelle

Durée 2,5 jours • 18 heures **Tarif** 730 € HT / 876 € TTC



par **Sylvie
GERBAULT**

Biologiste puis Psychologue (approche systémique –Groupe et famille en situation de crise), Consultante en Relations Humaines, et Psychothérapeute formée à l'Analyse Transactionnelle, la PNL, la gestalt, l'emdr, l'olfactothérapie... depuis plus de 30 ans. Formations sont dans le domaine de la communication, des émotions, du savoir-être. Elle aime accompagner chacun vers ce qu'il est profondément afin de retrouver un alignement tête/ cœur / ventre, une responsabilisation et une puissance d'action.

OBJECTIFS

- Connaître son profil de communicant ;
- Identifier sa part de responsabilité et son rôle privilégié dans les situations récurrentes de tension, conflits, malaise, fuite... ;
- Savoir gérer les relations de tension, conflits, mésententes ;
- Savoir aller chercher l'information manquante, non dite, non explicite ;
- Savoir faire de félicitations et des critiques constructives sans heurter la personne ;
- Être capable d'identifier et d'éviter de participer à des jeux de pouvoir et de manipulation.

PROGRAMME

Jour 1

- Connaître son profil de communicant ;
- Savoir reconnaître et utiliser les 3 états du Moi : Parent, Adulte, Enfant ;
- Les attitudes verbales et non verbales caractéristiques de chaque état du Moi ;
- Travailler sa flexibilité: Savoir changer d'état du Moi Se connaître soi-même: votre personnalité P.A.E ou egogramme ;
- L'équilibre entre l'énergie bien gérée et mal gérée. Son incidence sur la relation ;
- Les points forts et les attitudes à faire évoluer.

Jour 2

- Savoir gérer les relations de conflit, savoir aller chercher le non-dit.
- Reconnaître les différentes transactions : parallèles, croisées, cachées et leurs conséquences sur la relation (conflit, entente, malaise...);
- Savoir décroiser les transactions pour prévenir, gérer les relations de tensions; conflit, agressivité... ;
- Savoir débusquer les non-dits, les sous-entendus, favoriser l'ouverture ;
- Donner des signes de reconnaissance: les critiques constructives et les félicitations ;
- Connaître le poids des «strokes» conditionnels et inconditionnels, soit positifs, soit négatifs, ainsi que leur influence sur le développement de chacun ;
- Savoir les recevoir, les accepter, les demander et les donner.

Jour 3

- Connaître sa position de vie préférée et ses effets sur les relations
- Identifier les jeux psychologiques (jeux de pouvoir et de manipulation) ;
- Reconnaître son rôle préféré : victime, sauveur ou persécuteur ?
- Le fonctionnement du triangle dramatique et ses conséquences internes et externes ;
- Reconnaître, éviter et désamorcer les jeux psychologiques.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, et outils opérationnels de l'analyse transactionnelle, mais aussi des rappels en communication, et des outils PNL ;
- Grilles d'analyses, Tests Egogramme/Positions de vie, exercices d'entraînement individuels et en groupe, mise en situations et jeux de rôle à partir de situations vécues par les participants et/ou proposées par l'animateur afin d'évaluer les acquisitions ;
- Remise d'un support complet (document de stage) regroupant les outils.

PRÉREQUIS

Avoir envie de se connaître.

PUBLIC

Dirigeant, Manager, cadre, collaborateur.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

RÉSERVÉE JD

LE VOYAGE HÉROÏQUE, DÉVELOPPEZ VOTRE PUISSANCE D'ENTREPRENDRE

Durée 2,5 jours • 18 heures **Tarif** 730 € HT / 876 € TTC

OBJECTIFS

- Trouver de nouvelles ressources face aux difficultés du quotidien :
En soi : adopter une attitude résiliente ;
Autour de soi : savoir demander, écouter, accueillir l'aide ;
- Identifier ses obstacles invisibles grâce au regard des autres ;
- Apprendre à faire confiance au futur, s'entourer des bonnes personnes ;
- Aligner son projet professionnel avec ses envies profondes et le redynamiser.

PROGRAMME

Jour 1

Matin : Les préparatifs du voyage

Explorer mon univers familial, mes envies, mes freins. Quel est l'appel au voyage, à l'entreprise.

Recueil des attentes des participants ;

Règles de fonctionnement du groupe ;

Exposé théorique sur la dynamique de groupe ; Discussion ;

Réflexion individuelle sur les questions : Qui suis-je ? Quelle est ma mission ? Comment suis-je vu par les autres ? Partage en sous-groupes ;

Réflexion sur « le pas d'après » : Où est-ce que je veux aller, et dans quel but ? Où en suis-je dans la mise en oeuvre de mon projet ?

Travail sur les freins : qu'est-ce qui fait obstacle dans ma démarche, quelles sont les contraintes auxquelles je suis confronté ?

Après-midi : Les rencontres

Mes alliés, mes gardiens, mes mentors. Franchir le premier seuil et identifier les personnages de mon voyage héroïque.

Réflexion sur les objections qui sont faites, par mon entourage professionnel ou personnel, à mon projet ?

Apport méthodologique sur la communication orale ;

Préparation de son exposé ;

Mise en situation d'un ou deux cas concrets, selon le temps ;

Verbatim et examens des objections ; Constructions des arguments ;

Mise à l'épreuve de ces arguments auprès du groupe ;

Travail sur les polarités : éprouver la représentation que chacun a de soi.

Jour 2

Matin : L'épreuve suprême

Quel est mon combat, mobiliser mes ressources, franchir les épreuves. Travail individuel sur les difficultés de mon entreprise : qu'est-ce que, personnellement, je redoute ?

Confrontation, par une mise en situation, du scénario du pire ;

Quelles sont mes ressources pour y faire face ? Comment puis-je demander de l'aide et comment puis-je apporter mon aide à autrui ?

Quel est mon rapport à l'ignorance, l'incompétence, voire l'impuissance ?

Après-midi : Le voyage du retour

Garder le lien avec ce que je suis, trouver le sens ultime de mon voyage entrepreneurial, qui est aussi un voyage intérieur, ce que je ramène à mes proches.



Alain
PASCAL

Co-animation

Laurent
QUIVIGNE



Alain PASCAL : J'ai occupé des postes de direction dans de grands groupes internationaux avant de créer une startup de services informatiques. Je suis coach certifié et psychopraticien depuis plusieurs années. Ex-membre du CJD (vice-président de la section La Défense) j'ai développé la démarche du CJD « Alliance poursuit ». Ma devise « Quoique tu rêves d'entreprendre, commence-le. L'audace a du génie, du pouvoir de la magie. » Goethe. Ancien dirigeant je crois qu'il n'y a pas d'acquisition de nouveau savoir-faire ou savoir-être sans mise en action ou en pratique. Je veille à toujours mettre de nombreux cas des participants dans mes formations.

Laurent QUIVIGNE est coach en entreprise, en individuel et en collectif. Il a été entrepreneur dans le secteur du Web, très impliqué dans des créations de startups. Coach en entreprise, en individuel et en collectif. Il est aussi auteur.

Jour 3

Matin : Phase de bilan

Qu'est-ce que je retiens de la formation ? Quelles sont les actions que je vais mettre en oeuvre ? Exercice d'ancrage des acquis ;

Exposé et exercice sur la nécessité du repos, y compris dans les moments intenses d'action ;

Débriefing sur la formation, questionnaires d'évaluation.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES / ÉVALUATION

L'usage d'un schéma narratif : nous savons la force des histoires. Nous nous servons de cette force pour structurer le séminaire et aider les personnes à mettre un sens sur leur parcours. Nous sommes les entrepreneurs de notre propre vie : c'est là le sens du titre de ce séminaire, un voyage héroïque.

Le temps n'est plus des séminaires qu'on suit assis sur une chaise. Nous croyons au mouvement, à la mobilisation de toute la personne, y compris corporelle. Bouger, se positionner dans l'espace, participer à des jeux de rôles, permet non seulement de passer des moments plus diversifiés et plus ludiques, mais aussi d'apprendre « avec notre être tout entier ».

PRÉREQUIS

Aucun, mais le séminaire est très impliquant et émouvant il nécessite d'accepter de faire ce chemin remuant en groupe.

PUBLIC

Dirigeants et entrepreneurs, à des managers qui sont en réflexion sur leur vie professionnelle.

SUIVI ET ÉVALUATION

Détail disponible [ici](#)



LA FORCE DE L'EGO

Durée 2,5 jours - 18 heures **Tarif** 730 € HT / 876 € TTC



par Daniel
MOREL

OBJECTIFS

- Identifier les comportements et motivation de la dynamique égotique ;
- Expliquer et résoudre des dynamiques égotiques limitantes ;
- Créer une dynamique comportementale structurée par un projet global de vie ;
- Élaborer un plan de changement motivationnel, comportemental ;
- Proposer un accompagnement de développement de certains traits de caractère.

PROGRAMME

1^{re} demie-journée

- Identifier les termes et la genèse de la dimension égotique dans le développement humain ;
- Décrire le processus de perception de sa propre réalité.

2^e demie-journée

- Définir les critères de satisfaction liés à la pression sociale donc à la motivation de chacun ;
- Distinguer pensée, comportement, émotion, croyance et résultat.

3^e demie-journée

- Employer les termes et concepts découverts la veille ;
- Identifier les motivations et orientations du projet global de vie ;
- Identifier les trois directions du projet global : personnel, relationnel et opérationnel.

4^e demie-journée

- Identifier les critères du projet opérationnel ;
- Identifier les critères du projet relationnel.

5^e demie-journée

- Identifier les critères du projet personnel ;
- Identifier les traits de caractère qui dynamisent le projet de développement des ressources personnelles.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Sa pédagogie reconnue basée sur la simplicité, l'humour, les exemples concrets, les métaphores..., font de ses formations un moment différent et unique. Les exercices proposés et les démarches sont pour beaucoup issus de la dynamique Palo Alto, PNL. La démarche pédagogique fait toujours succéder une expérience de « prise de conscience » suivie d'une « expérience d'apprentissage » et conclue par une expérience de « mise en pratique ».

Après un parcours de cadre de l'industrie agroalimentaire, il a été directeur de structures. Devant le constat du manque de prise en compte de la dimension humaine et des leviers de la motivation, il décide de se former aux techniques du changement, de la communication, de la motivation et du coaching. Passionné par le développement de l'être humain il accompagne pendant 10 ans dans le cadre de séances de coaching des particuliers, des familles et beaucoup d'adolescents. Depuis plus de 20 ans Daniel Morel exerce l'activité de formateur, animateur et conférencier en développement des potentiels humains auprès de particuliers et des professionnels. Il accompagne des comités de direction, des groupements de directeur à l'analyse de pratiques et à la prise de décision.

PRÉREQUIS

Être en activité ou vouloir avoir une activité professionnelle.

PUBLIC

Chef entreprise, manager, coach, enseignant, CODIR...

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

NEW

L'HYPNOSE, UNE PORTE D'ENTRÉE VERS L'INTUITION ? ENTREZ ET VOUS VERREZ...



Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Identifier une représentation du monde (la sienne et celle de l'autre) pour la faire évoluer, la remodeler en contournant les obstacles (compétence utile pour la gestion de projet) ;
- Définir les mécanismes d'une situation de blocage et de conflit humain en entreprise, surtout celles qui apparaissent comme inextricables jusque-là ;
- Pratiquer une posture consciemment choisie de questionnement technique pour entrer dans la représentation de l'autre ;
- Analyser les interactions humaines pour identifier les points de blocage ;
- Evaluer les forces et facteurs limitants de l'autre pour pouvoir l'intégrer sereinement au sein d'une équipe ;
- Recréer son propre schéma d'interactions afin de vivre sa posture de dirigeant plus sereinement.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

Sous le capot du cerveau», avec quelques notions simples et élémentaires de neurosciences ;

Le cerveau, ce monarque aux pouvoirs considérables, mais aux mécanismes occultes.

Après-midi :

Partons de la communication ordinaire empirique pour aller à la découverte des fondements de la communication dite hypnotique :

- Démystifier et transmettre les notions basiques de l'hypnose ;
- Montrer et faire expérimenter les bases de la «communication dite hypnotique» ;
- Apprendre à observer et à comprendre la représentation du monde de l'autre, ainsi que la place ;
- Apprendre à accompagner l'autre pour faire évoluer sa représentation du monde.

Jour 2

Matin :

Coup de projecteur sur les puissants moteurs de l'être humain à la manœuvre, les croyances et les valeurs, et la manière de les prendre en compte à son bénéfice ;

Faire prendre conscience de la place et du pouvoir extraordinaire des croyances et des valeurs dans le fonctionnement humain ; et de leur part constituante d'une RdM (représentation du monde).

Après-midi :

Poursuite de la mise en application synthétique de tout ce qui a été appris jusque présent ;

Faire prendre conscience de l'existence non pas d'un seul, mais d'une association de plusieurs centres de décision : tête-cœur-ventre ;



par Gilles
MALENÇON



Une première vie comme réalisateur de bandes-annonces et d'habillage audiovisuel en télévision (TF1, Eurosport, M6). Second chapitre de vie, je me forme à l'écriture de scénarios et collabore à l'écriture de grosses productions pour le cinéma. Troisième chapitre, les TEDx c'est la découverte de l'hypnose ericksonienne. Je me forme (niveau maître praticien), puis deviens formateur. Et depuis, j'interviens en entreprise et à l'APM lors de conférences/ateliers pour faire de la pédagogie, de la démystification et de la sensibilisation autour des mécanismes de l'hypnose et des stratégies mentales, afin d'améliorer communication, relationnel, confiance, et efficacité.

Apprendre à identifier la nature et le niveau d'un problème, et apprendre à la résoudre grâce au protocole des Niveaux Logiques ; Bouquet final de la formation, avec une partie "recherche" : quelques hypothèses spéculatives pour modéliser l'intuition et accéder à d'autres lectures du monde plus efficaces.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Après une matinée introduite par des exemples projetant immédiatement les participants dans la dimension familière du thème, et posant le cadre théorique élémentaire devant servir à l'expérimentation, la formation se déroule selon la structure pédagogique suivante :

- Illustration de chaque sujet à développer par une vidéo, une expérience, ou une introspection servant à rendre immédiatement disponible le système de croyances à son remodelage et à son upgrade ;
- Exposition du sujet à traiter par le formateur ;
- Proposition d'une expérimentation, à la suite d'une démonstration faite par le formateur ;
- Expérimentation par groupe de 3 (1 sujet, 1 opérateur, 1 observateur) donc... 3 expérimentations par 3 points de regards différents ;
- Recueil des observations, des questions, des impressions, et mémorisation, une récapitulation par demie-journée.

PRÉREQUIS

Un seul prérequis, mais indispensable: avoir la curiosité de venir à la découverte de son propre fonctionnement.

PUBLIC

Formation d'hypno-apprentissage vulgarisée, conçue pour être accessible à tous les publics allant de 10 à... 76 ans.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid ;
- Quelques analyses de cas rapides à partir de vidéos et quelques moments de recherche personnelle en lien avec le sujet traité ;
- Mais surtout, triple expérimentation systématique des sujets traités avec le système des groupes de 3, suivi du feedback en groupe pour observations, questions et récapitulation.

NEW

DIRIGER SEREINEMENT L'ENTREPRISE FAMILIALE

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Développer une communication constructive au sein de l'entreprise familiale ;
- Améliorer l'affirmation de soi dans le respect des autres membres ;
- Éclaircir le passé et le présent à travers l'histoire et la dynamique relationnelle, dépasser les tensions et anticiper le futur.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Trajectoire passée. S'associer à la ligne temps : s'arrêter pour faire un point personnel ;
- Comprendre les enjeux souvent invisibles de l'entreprise familiale.

Après-midi :

- Place, légitimité et transmission. Faire du passé une force. La légende et la culture familiale ;
- Faire un point globale grâce au Dessin Révélateur des transmissions familiales.

Jour 2

Matin :

- Adopter un outil de communication facilitant le relationnel « famille et business » ;
- Apprendre à éviter et à gérer les tensions. Savoir faire des tensions un levier d'expansion !

Après-midi :

- Pont vers le futur : envies, besoins, outils à incorporer à l'avenir.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Vous allez vivre entre dirigeants d'entreprise familiale, une parenthèse qui offre un temps de répit, d'apprentissage, de mise au point et de régénération. Trois axes sont travaillés en synergie : la place (la légitimité) de chacun, le relationnel et la ligne temps (passé, présent, futur) avec un fil conducteur qui est : la clarté. Et cette clarté s'effectue notamment par le biais d'un puissant atelier : Le dessin révélateur et libérateur des transmissions familiales qui permet à la fois d'extérioriser mais aussi d'opérer des changements de positionnement, d'habitudes et de croyances. (Aucune aptitude en dessin n'est nécessaire bien au contraire !).

La formation est rythmée par des ateliers apprenants soutenus par des apports théoriques, de nombreux échanges, des jeux de rôles. En tant que formatrice spécialisée dans la relation et la relation familiale, je m'ajuste finement aux besoins participants.



par Patricia
NICOLAS



Après avoir été créatrice d'entreprise d'édition, puis psychothérapeute intégrative, l'accompagnement et la formation auprès des dirigeants d'entreprises et de leurs équipes est devenu mon cœur de métier (Oasis Management). Des centaines de récits vie et d'accompagnements personnalisés ont enrichi ma clarté de perception des potentiels humains et de leurs freins. Entrepreneur dans l'âme, ma vie de mère m'a également apportée de nombreuses pépites en particulier l'accompagnement d'un enfant ayant un TSA. Je me considère plutôt comme artisan d'Art de ma profession. Les formations sont conçues pour être animées, participatives, créatives et favorisent un apprentissage qui prend en compte la globalité de l'être et dynamise. Il s'agit d'un espace de formation, de transformation où chaque participant est amené à prendre en main son propre processus de développement. Ma devise : « Si tu veux un monde meilleur fais-le en toi, autour de toi et il grandira ». CG Jung.

PRÉREQUIS

S'autoriser un temps d'introspection, une remise en question constructive.

PUBLIC

Dirigeantes, dirigeants d'entreprise familiale.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid ;
- Évaluation permanente des acquis avec des minis synthèses réalisées par les participants en cours de formation ;
- Questionnaires.

NEW

L'ART DE POSER LES BONNES QUESTIONS À VOTRE INTERLOCUTEUR

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

Véritable outil managérial, l'esprit critique repose sur l'acquisition de compétences transversales, dont la capacité à utiliser l'inférence logique, qui permet aux managers qui la mettent en œuvre, de résoudre des problématiques aux enjeux sensibles ou complexes de manière plus créative, autonome et efficace, et de faciliter ainsi la prise de décision.

À l'issue de la formation le stagiaire sera capable :

- De maîtriser les principes de l'inférence logique ;
- D'adapter sa posture pour utiliser des questions à forte valeur ajoutées ;
- De responsabiliser ses interlocuteurs pour qu'ils se positionnent, et provoquer leur engagement.

PROGRAMME

Jour 1

Matin : La posture du questionneur : une posture de réflexivité

- Questions ouvertes & Questions fermées ;
- Résonance affective de la question chez l'interlocuteur ;
- Niveaux d'écoutes du questionneur ;
- Questionner la forme et le fond ;
- Notions de métacommunication ;
- Reconnaître son attitude naturelle pour la déconstruire ;
- Exercices basés sur des « scènes exemples », des quizz et des mises en pratiques.

Après-midi : Analyse des énoncés - Introduction à la notion d'inférence logique

- Comprendre la notion « d'effet recherché » ;
- Les trois niveaux désautomatisation de l'interlocuteur ;
- Identifier avec précision ce qu'est une inférence logique dans le champ des questions possibles ;
- Exercices basés sur des expériences et des mises en scène.

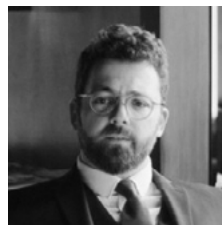
Jour 2

Matin : Poser des questions à fortes valeurs ajoutées sur des énoncés

- La notion d'opérateur de questionnement ;
- Exercices et mises en pratiques sur des énoncés issus du monde du travail.

Après-midi : Utiliser les questions à forte valeurs ajoutées dans le cadre d'un échange

- Mises en situation : débats sur des sujets de société & des sujets d'entreprise ;
- Évaluation théorique des acquis ;
- Évaluation pratique des acquis.



par Baptiste
CANAZZI



Baptiste CANAZZI de **Noetic Bees** est une agence d'ingénierie philosophique. Nos formateurs sont tous philosophes à Bac+5 minimum et formés en interne à cette ingénierie (Prix d'innovation 2013, CIR depuis 2017, CII depuis 2020). Nous développons cette ingénierie sur 3 métiers jusqu'à présent : la formation, essentiellement autour de problématiques managériales ; l'accompagnement des changements, essentiellement dans la conception de dispositifs de transformation comportementaux et culturels et leur implantation ; les études et le conseil, essentiellement sur des démarches philo-design.

Notre leitmotiv est de « rendre la philosophie populaire ». En d'autres termes, concevoir et développer des dispositifs permettant aux hommes et aux femmes qui dirigent et travaillent en entreprise de se désautomatiser dans leurs pratiques et leurs habitudes.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Des entraînements basés sur des expériences et des mises en situation afin de les ancrer dans leur vécu et de leur permettre d'apercevoir l'utilisation de la technique dans leur contexte ;
- Alternance d'exercices et d'explications/précisions théoriques dans un accroissement régulier des difficultés ;
- L'acquisition ou l'amélioration des compétences sont appréciées tout au long du parcours et en fin de formation ;
- Méthodes utilisées : exercices, mises en situation, autoévaluation et évaluation par les pairs (feedbacks).

PRÉREQUIS

Exercer une activité managériale ;
Être en situation de relation client ;
Être dans une équipe « libérée » ou « auto-organisée ».

PUBLIC

Managers des équipes de vente.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

RÉSERVÉE JD

DÉPASSEMENT DE SOI

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Modéliser son comportement pour conscientiser et reproduire ses talents ;
- Questionner pour évaluer un besoin ;
- Diagnostiquer son équilibre pro et perso et définir son objectif ;
- Analyser et comprendre son mode de fonctionnement limitant et identifier sa croyance ressource ;
- Définir des objectifs professionnels et individuels alignés et stimulants ;
- Évaluer et décrire l'impact de son changement sur ses relations pro et perso ;
- Synthétiser ses réflexions et actions avec l'outil mind map.

PROGRAMME

Jour 1

Matin : « Modélisation de vos succès »

Ligne de vie avec les évènements fondateurs que vous avez vécus et traversés ;

Activité physique à fort impact émotionnel pour vivre et conscientiser son mode de fonctionnement dans le lâcher prise et la confiance ;
Identification de ses talents et ressources internes et externes ;
Travail introspectif individuel et partage en binôme avec questionnement type coaching.

Après-midi : « Diagnostic et décision »

Roue de la vie pour évaluer ses segments de vie et identifier son envie d'évolution ;
Travail introspectif individuel et partage en binôme avec questionnement type coaching ;
Identification de ses comportements limitants et définition de son mantra ;
Activité physique à fort impact émotionnel pour transformer sa croyance limitante.

Jour 2

Matin : « Ressources et engagements »

Revenir sur l'objectif posé et mettre en œuvre les enseignements intégrés la veille ;
Mieux comprendre les forces et les faiblesses à l'œuvre ;
Exercices et facilitations pour mieux intégrer l'outil proposé ;
Feedbacks et partages.

Après-midi : « Alignement et prochains pas »

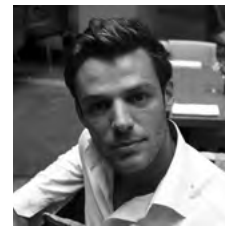
Définition de ses valeurs personnelles et alignement avec son envie ;
Synthèse des étapes et apprentissages des 2 jours ;
Définition de ses actions à court terme (2 prochaines semaines) ;
Visualisation de sa nouvelle version (objectif réalisé) ;
Activité physique à fort impact émotionnel pour avancer vers son objectif dans le support mutuel (accepter l'aide).



Julien
SOIVE

Co-animation

Julien
MAUGEY



Nous sommes tous animés par des besoins profonds similaires, notamment celui d'être reconnus pour qui nous sommes et celui de vivre heureux.

Au fil de ces 10 dernières années notre métier nous offre un fabuleux cadeau, celui d'être témoins du courage et de l'audace nécessaires pour chérir ces deux besoins. Que ce soit dans un environnement pro ou perso « être plus conscient de ce qu'il se joue » dans les situations, dans les relations ou en soi, nous passionne. C'est d'ailleurs devenu une vocation, celle de vous faire sortir la tête du guidon, celle de créer les conditions nécessaires à une vraie bonne prise de recul sur vos modes de fonctionnements (individuels / collectifs), identifier les routines et habitudes qui n'ont plus lieu d'être et décider d'une attitude plus saine, inspirante, généreuse et joyeuse.

Bienveillance, écoute, amour et conscience.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Alternance de séance d'introspection et d'action ;
- Alternance entre réflexion individuel, échange en binômes et partage en groupe ;
- Utilisation d'outils de mise en situation unique qui favorise l'émergence des comportements limitants et facilitants ;
- Apports de concepts éclairants et intuitifs ;
- Utilisation d'outils visuels ;
- Travail sur leurs propres situations professionnelles et personnelles.

PRÉREQUIS

Avoir une expérience dans l'entrepreneuriat ou dans la création de projet d'entreprise ;
Être dans une période de transition professionnelle (et/ou personnelle).

PUBLIC

Dirigeant, entrepreneur qui souhaite booster ses projets !

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction faite en ligne et évaluation à froid ;
- Prise d'éléments personnels en début de formation (état de la personne, situation personnelle, intentions formation) ;
- Travail en binôme et remplissage de fiche de travail et de réflexions ;
- QCM sur les fondamentaux ;
- Plan d'action personnel.



DEVENIR UN AIMANT À SUCCÈS, ÇA S'APPREND !



par **Alain HUMBERT**

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- (Ré)apprendre à rêver ;
- Choisir le but principal (point de focalisation) qui sera le plus fluide à réaliser ;
- Identifier et déprogrammer ses facteurs d'autosabotage – ceux qui l'empêchent de réussir ;
- Connaître le pouvoir des mots et repenser la façon dont il / elle s'exprime pour mettre ce pouvoir au service de sa réussite ;
- Maîtriser les outils qui renforcent la puissance d'une focalisation et garantissent ainsi la réussite ;
- Maîtriser les principaux outils qui permettent de se sentir bien la plus grande majorité de la journée et donc favoriser le bon fonctionnement de la loi d'attraction ;
- Maîtriser les principaux outils qui permettent de faire disparaître rapidement une émotion désagréable et donc de rétablir la fluidité de la loi d'attraction.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Intégrer que les lois du succès et de la réussite existent depuis plus de 3000 ans ;
- Découvrir les fondements scientifique (physique quantique et neurosciences) de la loi d'attraction ;
- Définir ce qu'est le succès ou la réussite.

Après-midi :

- Comprendre comment fonctionne la loi d'attraction ;
- Découvrir quels sont les leviers de programmation de notre subconscient et ce qui le bloque ;
- Identifier tous nos rêves et apprendre les techniques pour sélectionner celui que nous allons réaliser en premier ;
- Apprendre à le formaliser de manière créatrice et non toxique.

Jour 2

Matin :

- Découvrir et pratiquer sur le rêve sélectionné la veille les 5 outils basiques de la programmation mentale ;
- Découvrir et pratiquer 4 techniques qui vont garantir de rester dans un état émotionnel positif le plus longtemps possible.

Après-midi :

- Découvrir puis pratiquer sur nos propres cas une technique qui garantit de supprimer rapidement une émotion négative : la TFT ;
- Découvrir et pratiquer le moment présent et comment il a été démontré scientifiquement pourquoi elle garantit le bonheur ;
- Comprendre d'où vient mon intuition et savoir la différencier d'une intuition.

CRONOCONCEPT :

Alain HUMBERT est ingénieur Arts et Métiers de formation. Après 15 ans d'expérience en management, il fonde en 2002 Crono Concept, cabinet de conseil en management d'équipe qui compte aujourd'hui 4 personnes. Il est également certifié praticien de PNL et doublement diplômé de l'école de coaching québécoise etc.

Hervé MOREL est formateur auprès de salariés et créateurs d'entreprise en stratégie, management, développement commercial, gestion du temps, gestion de projets, communication assertive, création et reprise d'entreprise, prise de parole en public.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Une prestation complète : si vous ne savez pas précisément ce que vous voulez réussir au départ, vous en repartirez avec :

- Le prochain rêve que vous voulez réaliser parfaitement défini, et de manière non toxique ;
- Un plan de programmation mentale pour le réussir ;
- Vous étudierez en sous-groupes quelques articles et vidéo de vulgarisation sur la physique quantique et les neurosciences ;
- Vous visionnerez plusieurs vidéos de personnages célèbres qui confirmeront les outils et techniques que nous vous proposerons ;
- Vous pratiquerez sur votre rêve préalablement défini, seul ou à deux, toutes les techniques proposées ;
- Une mind map des principes clés que vous bâtissez au fur et à mesure avec le formateur ;
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi ;
- Transmission d'une abondante bibliographie et vidéothèque dans les domaines scientifiques et pratiques ;
- Possibilité de faire ensuite partie du club des aimants à succès pour maintenir votre niveau de vibration au plus haut.

PRÉREQUIS

Être prêt à être challengé dans ses convictions.

PUBLIC

Tout public.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

L'atteinte des objectifs sera évaluée systématiquement et progressivement grâce aux partages post exercices.

Chaque participant partagera son plan d'action post formation lors du tour de table final.

Les connaissances acquises seront évaluées par un QCM en fin de formation.



COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

Niveau 2

Durée 2,5 jours • 18 heures **Tarif** 730 € HT / 876 € TTC

OBJECTIFS

Adapter et approfondir les connaissances apprises au premier module et acquérir :

- Des moyens d'analyser les ressemblances et différences dans les modes de communication et de management et sa propre subjectivité dans la relation ;
- Des méthodes d'écoute et de questionnement dans un entretien ;
- Des clés pour mieux gérer la relation et optimiser les compétences et les ressources humaines.

PROGRAMME

1^{re} demie-journée

Accueil

- Présentation des participants, expression de leurs attentes et objectifs ;
- Annonce du déroulé et des objectifs pédagogiques ;

Faire un bilan

- Évaluation et rappel des connaissances acquises au premier module ;
- Identification de ses talents et difficultés principales dans les relations.

2^e demie-journée

Approfondir avec l'ennéagramme

- Les modes de communication privilégiés : talents, pièges et paradoxes ;
- Les capacités à analyser, communiquer, décider et agir ;
- Les styles d'expression et d'élocution ;
- Le rapport au temps et l'effet sur la gestion des priorités ;
- La relation à l'autorité et l'aptitude à faire confiance ;
- Le besoin de reconnaissance et l'impact sur la motivation.

3^e demie-journée

Différencier

- Les différents modes de communication et la gestion de la relation ;
- La forme et le fond dans la communication : verbale et non verbale ;
- Les formes de contrôle ou de « management » : affective, rationnelle, instinctuelle.

Comparaison aux différentes «lois» connues et appliquées

- Les perceptions et émissions de l'information : subjectivité et objectivité ;
- Les motivations et leurs effets sur les thèmes de communiquer, comprendre et construire.

4^e demie-journée

Appliquer et mettre en situation :

- Techniques de feed-Back ;
- Techniques d'entretien : structurer l'entretien, écouter avec neutralité, questionner efficacement pour faciliter la relation et l'expression, analyser l'entretien ;
- Technique des Panels sur la motivation, le changement, le conflit.



par **Stéphane
GILBERT**

REGARD9 : Jérôme VIROULEAU, Denis TENDRON, Stéphane GILBERT, Karine LAURIN, Fanny MARIET, co-dirigeants de Regard9 et Béatrice MAROT, organisme de formation créé en 1999, certifié OPQF en 2016, et adhérent à la FFP. Ces formateurs, précédemment dirigeants d'entreprise et managers ont été formés à l'outil à l'École d'Helen Palmer et au coaching à la LKB School.

5^e demie-journée

Établir un plan d'action

- Pour améliorer sa communication, sa coopération, son management ;
- Pour évaluer ses résultats.

Évaluer

- Son processus d'acquisition des connaissances ;
- Le parcours de formation et l'atteinte des objectifs.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Outil et apport pédagogique : l'ennéagramme ;
- Matériel pédagogique : supports écrits, documents libres ;
- Atelier d'échanges et partage d'expériences ;
- Exercices pratiques et mises en situation à partir de cas concrets fournis par les stagiaires.

PRÉREQUIS

Avoir suivi le module 1 du parcours CCM.

PUBLIC

Tout collaborateur souhaitant développer ses compétences pour mieux communiquer et mieux coopérer dans l'entreprise ;
Les managers désirant améliorer leurs compétences managériales en personnalisant leurs relations avec leurs collaborateurs ;
Groupe de 7 à 14 personnes.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Suivi de l'exécution du programme et appréciation des résultats ;
- Utilisation d'une procédure d'évaluation certifiée ISO 9001 en fin de stage ;
- Évaluations de l'acquis et de la mise en application ;
- Évaluations des connaissances au début du stage ;
- Évaluations des acquis et des atteintes des objectifs à l'issue du stage ;
- Suivi post-formation par téléphone ou Internet sur demande.

Progression pédagogique :

- À partir d'un bilan de ses connaissances en communication et en management de la relation, le stagiaire acquiert les moyens de :
- d'approfondir et adapter les connaissances acquises au module 1.
 - d'appliquer à des cas concrets vécus en entreprise et de comparer les résultats obtenus
 - de mesurer ses acquis et sa progression.



DÉLÉGUER EN DONNANT DU SENS



par Hervé MOREL

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Réfléchir à une organisation managériale qui donne du sens et au rôle de la délégation dans cette organisation ;
- Fixer des objectifs qui font sens pour le collaborateur ;
- Mesurer le degré d'autonomie laissé au collaborateur et le mode de contrôle à adopter ;
- Donner un feed back de renforcement (félicitations) et un feed back de réajustement (recadrage) ;
- Appliquer un outil de diagnostic d'une performance faible à une des situations managériales que le participant connaît actuellement dans son équipe.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Définir l'organisation managériale qui, du long terme à l'immédiateté, donne naturellement du sens à chacun par un brainstorming général ;
- Définir ce qu'est la délégation grâce à une réflexion en sous-groupes ;
- Co-créer les objectifs puis les formaliser de manière SMART grâce à des exercices en miroir appliqués à vos propres collaborateurs.

Après-midi :

- Formaliser un référentiel métier qui donne du sens ;
- Déterminer le(s) levier(s) de motivation de vos collaborateurs grâce à la méthode SACRE et des jeux de rôles avec le formateur ;
- Déterminer le bon degré d'autonomie et le meilleur mode de contrôle dans vos délégations par un exposé du formateur.

Jour 2

Matin :

- S'entraîner à déterminer le bon degré d'autonomie et le meilleur mode de contrôle dans vos délégations grâce à un QCM en sous-groupes puis application sur vos propres cas ;
- Appliquer une méthode innovante pour être quasiment sûr de mener un entretien de recadrage qui aboutira à des solutions et à un plan d'action grâce à des jeux de rôles sur vos propres cas.

Après-midi :

- Identifier les différentes sanctions (positives et négatives) en sous-groupes ;
- Par un jeu de rôle, pratiquer une méthode de félicitations qui a permis à l'un de nos clients d'augmenter son CA de 10% tout en baissant l'objectif quotidien de visites ;
- Pratiquer un outil de diagnostic d'une performance médiocre sur l'un de vos propres cas.

CRONOCONCEPT :

Alain HUBERT est ingénieur Arts et Métiers de formation. Après 15 ans d'expérience en management, il fonde en 2002 Crono Concept, cabinet de conseil en management d'équipe qui compte aujourd'hui 4 personnes. Il est également certifié praticien de PNL et doublement diplômé de l'école de coaching québécoise etc.

Hervé MOREL est formateur auprès de salariés et créateurs d'entreprise en stratégie, management, développement commercial, gestion du temps, gestion de projets, communication assertive, création et reprise d'entreprise, prise de parole en public.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Il vous est demandé d'arriver à la formation avec au moins 2 situations qui vous posent problème aujourd'hui dans le management de votre équipe et sur lesquels vous allez appliquer tous les outils présentés.

- Travaux en sous-groupes ;
- Exercices d'application sur cas d'école proposés par le formateur ;
- Jeux de rôle pour identifier le(s) levier(s) de motivation d'une personne ;
- Jeux de rôles pour les feedbacks de renforcement et de recadrage ;
- Une mind map des principes clés que vous bâtissez au fur et à mesure avec le formateur ;
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi ;
- Possibilité de devenir ensuite membre du club des managers bienveillants pour continuer à échanger avec des pairs tout au long de l'année.

PRÉREQUIS

Être obligatoirement en situation de management hiérarchique d'une équipe au moment de la formation.

PUBLIC

Toute personne amenée à travailler en équipe.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

Les compétences acquises seront évaluées tout au long des débrief des exercices, QCM, jeux de rôle et mises en situation.

Les connaissances acquises seront évaluées par un QCM en fin de formation.

RÉSERVÉE JD

ANALYSE FINANCIÈRE

Niveau 1

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Identifier les principales rubriques du Bilan et du Compte de Résultat ;
- Asseoir la maîtrise des grands principes qui régissent la logique financière ;
- Analyser les chiffres et leurs interactions pour mieux comprendre son entreprise ;
- Comprendre le modèle économique de son entreprise ;
- Identifier les leviers de gestion financière qui en découle ;
- Pouvoir formuler les implications financières des différentes décisions stratégiques ou opérationnelles.

PROGRAMME

Jour 1

Matin : Comprendre le bilan et son Organisation

Se repérer dans les différentes rubriques du bilan, en utilisant des analogies de la vie courante et du vécu des participants.

Après-midi : Appréhension du Compte de résultat et identifier les facteurs de la rentabilité

La découverte se poursuit afin d'identifier les différents moteurs de la rentabilité et les indicateurs associés. Nous travaillons sur les documents comptables apportés par les participants.

Jour 2

Matin : Mettre en évidence les points d'équilibre de la trésorerie

Poursuite de la découverte des indicateurs à travers des exemples apportés par les stagiaires : Fonds de Roulement, Besoin en Fonds de Roulement...

Après-midi : Synthèse des éléments clefs afin d'éclairer et d'élaborer sa stratégie en tenant compte de la dimension financière

Après avoir abordé l'ensemble des outils durant les demi-journées précédentes, élaboration et utilisation des différents outils financiers qui éclaire la stratégie de l'entreprise.

Un document récapitulatif du stage est distribué en fin de formation.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

La démarche participative entre l'animateur et les participants permet de découvrir l'univers financier sans le côté rébarbatif d'un enseignement de type scolaire.

Pour cela, les participants seront invités à apporter des documents financiers de leur entreprise ou d'entreprises qu'ils connaissent afin de travailler en permanence sur des cas concrets (leur entreprise, un client, fournisseur, ... nota : les comptes sont accessibles sur infogreffe.com).

Des documents seront remis aux participants. Ils comportent la base documentaire nécessaire et surtout des outils pour réactiver la démarche de connaissance empruntée lors du stage.

L'élément fort de ce stage est de pouvoir appréhender « les outils comptables » sans s'en rendre compte et dans un cadre d'échange interactif.



par Philippe
ABRALL



Créateur de S.J. CONSEIL, Conseil en gestion : Missions d'audit, d'aide à la gestion et au contrôle de gestion, formateur dans le domaine de la gestion. Après avoir pratiqué la comptabilité en cabinet d'expertise comptable durant une dizaine d'années, et accompagné les entreprises durant plus de 25 ans, j'ai la certitude que ces outils comme la comptabilité, permettent de nourrir les décisions stratégiques certes, mais que l'essentiel est ailleurs, dans l'humain.

C'est donc une grande joie de pouvoir transmettre simplement la technicité de l'outil pour que tout un chacun (responsable d'entreprise, étudiants...) puisse se l'approprier, et non plus le subir. Tout cela de façon ludique et avec humour.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Dirigeants d'entreprise, cadres, techniciens de la comptabilité et toutes personnes ayant un besoin de compréhension des aspects financiers de l'entreprise pour nourrir ses décisions.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

RÉSERVÉE JD

GÉREZ LES RISQUES ET MAITRISEZ LES ENJEUX

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

Au terme de cette formation, les stagiaires sauront comment développer leur capacité à prendre des décisions en tenant compte des éléments stratégiques de leur environnement et dans des situations commerciales à fort enjeu.

PROGRAMME

Jour 1 Apports théoriques

Matin :

- Les éléments stratégiques de notre environnement, comment les repérer ;
- Les règles du jeu de notre environnement, comment les apprendre et les respecter ;
- Les enjeux, comment les mesurer ;
- Les risques, comment les identifier.

Après-midi :

- Les différents types de personnalité face aux décisions ;
- Les leviers de la motivation ;
- Les critères de prise de décision, comment les déterminer pour décider ;
- Les freins à la prise de décision, comment les identifier ;
- La dissonance cognitive, comment la repérer et l'éviter.

Jour 2 Apports méthodologiques

Matin :

- Les étapes de la prise de décision :
 - Les options,
 - L'analyse des risques,
 - Le choix,
 - La prise de décision ;
- Comment décider dans une situation à fort enjeu ;
- Comment équilibrer la prudence et la prise de risque ;
- Comment lever les freins à la prise de décision.

Après-midi :

- Les champs d'application dans votre entreprise ;
- La stratégie ;
- La mise sur le marché ;
- La gestion des marchés ;
- La réalisation des offres ;
- La commercialisation directe ;
- La négociation des marchés ;
- Le management des hommes ;
- Le suivi et le contrôle.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques, analyse de situations de prise de décision, utilisation du jeu (le poker) comme support des exercices d'intégration et des mises en situation, jeux de rôle, résolution de problème, individualisation des apports.



par Fabrice
MICHEL



Cohéliance :

Jean Pierre FIASSON, Frédérique MONJOURNAL, Clément JACQUIER et Fabrice MICHEL.

Depuis plus de 18 ans, Cohéliance accompagne les chefs d'entreprises, les cadres, les salariés et les personnes pour activer le changement et le mieux-être.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Dirigeants, managers, responsables.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

NEW

MISE EN PLACE D'UNE DÉMARCHE D'IMPACT DURABLE AU TRAVERS DU RÉFÉRENTIEL BCORP

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Maîtriser l'articulation entre B Corp, le développement durable et la RSE ;
- Évaluer les impacts de son entreprise sur les plans environnementaux, sociaux et sociétaux en s'appuyant sur le référentiel B Corp (BIA) ;
- Naviguer en confiance au travers du BIA ;
- Être en mesure de définir des pistes d'actions concrètes pour mettre en action une démarche d'amélioration d'impacts ;
- Identifier les étapes à parcourir pour son entreprise afin d'obtenir la certification B Corp.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Toute personne qui souhaite s'emparer des sujets de RSE dans son entreprise et/ou s'intéresse à la certification B Corp : Dirigeant.e, RH, responsable communication, innovation, managers...

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

État des lieux et notions clés pour appréhender l'impact de son entreprise

- Temps d'inspiration et feedback émotionnel ;
- L'anthropocène ; retour sur le dernier rapport du GIEC ;
- Notions clés de développement durable ;
- L'évolution du développement durable dans les entreprises : focus sur la RSE – histoire et exemples inspirants ;
- B Corp, opérationnalisation de la RSE 3.0 : le mouvement B Corp / les spécificités de B Corp.

Plongée dans l'univers B Corp

- Prise en main du BIA (outil de mesure B Corp) ;

Module 1 : Évaluer les impacts de son entreprise liés à sa gouvernance ; Notions clés pour naviguer dans la section Gouvernance du BIA.

Après-midi :

Module 1 : Évaluer les impacts de son entreprise lié à sa gouvernance (suite) ; Temps en collectif pour s'approprier une sélection de modèles inspirants de gouvernance ;

Cas pratique : Complétion guidée de la section Gouvernance du BIA pour son entreprise.

Module 2 : Évaluer les impacts de son entreprise sur les collaborateurs ; Notions clés pour naviguer dans la section Collaborateurs du BIA ; Temps de co-construction en collectif pour identifier des pistes d'actions pouvant être mises en application auprès des collaborateurs ; Cas pratique : Complétion guidée de la section Collaborateurs du BIA pour son entreprise.



Agathe PIETRANTONIO

Co-animation

Solenn ASSATHIANY



Agathe Pietrantonio a commencé sa carrière en étant juriste. La lecture du rapport du GIEC en 2018 lui fait prendre conscience de l'urgence climatique et la pousse à se reconvertir. Un an plus tard, elle co-fonde Mélibée avec Solenn Assathiany pour accompagner les entreprises à co-construire leur démarche d'impact durable en impliquant leurs parties prenantes. La formation est un des leviers de transformation pour transmettre aux dirigeants et collaborateurs les clés des enjeux de développement durable et la culture du faire ensemble. Également facilitatrice en intelligence collective et titulaire d'un DU de co-design, ses formations empruntent à la pédagogie active et visent à permettre d'apprendre en questionnant, faisant et partageant.

Solenn Assathiany : Après un parcours de 8 ans dans l'humanaire en tant que chargée de projet et RH, en France et à l'étranger, Solenn se lance dans l'aventure entrepreneuriale en 2019 avec Mélibée. Spécialisée sur les sujets de RSE/développement durable en tant que praticienne FSSD (Framework for Strategic Sustainable Development) et B leader, son approche de l'impact est holistique et amène à se projeter sur le futur souhaité de l'entreprise. Initiée à la prospective souhaitable au sein de l'institut des Futurs souhaitables, elle a rejoint l'archipel de consultants de l'Institut.

Jour 2

Matin :

Module 3 : Évaluer les impacts son entreprise sur la collectivité ; Notions clés pour naviguer dans la section collectivité du BIA ; Temps en collectif pour s'approprier une sélection de modèles inspirants pouvant être mis en place au niveau de la collectivité ; Cas pratique : Complétion guidée de la section collectivité du BIA pour son entreprise.

Après-midi :

Module 4 : Évaluer les impacts de son entreprise sur l'environnement Notions clés pour naviguer dans la section Environnement du BIA ; Temps en collectif pour s'approprier une sélection d'exemples inspirants pouvant être mis en œuvre sur le plan environnemental ; Cas pratique : Complétion guidée de la section Environnement du BIA pour son entreprise.

Module 5 : Évaluer les impacts de son entreprise sur les clients ; Notions clés pour naviguer dans la section Clients du BIA ; Temps de co-construction en collectif pour identifier des pistes d'actions pouvant être mises en application ; Cas pratique : Complétion guidée de la section Clients du BIA pour son entreprise ; Les grandes étapes du parcours de certification.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES / ÉVALUATION

Détail disponible [ici](#)



PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC



par Frédéric
CATELAIN

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le participant saura :

- Communiquer avec plus d'impact à l'oral ;
- Apprivoiser son trac ;
- Définir sa stratégie de communication orale ;
- Analyser les besoins de ses interlocuteurs ;
- Pratiquer au quotidien avec plus d'aisance ;
- Préparer des prises de parole efficaces ;
- Organiser des notes spécifiques pour l'oral ;
- Gommer les mots parasites ;
- Gérer les silences et respirer pour la parole.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Présentation des objectifs et description de la méthode ;
- Exercice 1 : Photo langage (développer sa créativité et enrichir ses prises de parole...);
- Théorie : Les 3 cerveaux ;
- Théorie : Check-list des points techniques majeurs de toute communication orale ;
- Visionnage des exercices des participants (diagnostique points positifs et à développer...).

Après-midi :

- Théorie : Les 3 temps de la parole ;
- Exercice 2 : Lecture parlée (gérer les silences et gommer les mots parasites...);
- Exercice 3 : Mon meilleure souvenir (développer l'émotionnel et le storytelling...);
- Théorie : Les 3 éclairages.

Jour 2

Matin :

- Retour d'expérience et ressenti sur Jour 1 ;
- Théorie : Le plan de l'oral ;
- Exercice 4 : Mots de vie, mots de mort (s'exercer à l'improvisation...);
- Exercice 5 : Intentionnalité (développer son implication...).

Après-midi :

- Mise en application de toutes les techniques acquises ;
- Exercice 6 : Prise de parole sur un sujet libre ;
- Débriefing pour chaque participant avec points forts et axes de progrès ;
- Tour de table sur jour 2.

Axes de progrès qui s'appliquent à l'environnement professionnel :

- Oser s'exprimer ;
- Savoir rendre efficace son expression orale ;
- Savoir se faire comprendre ;
- Savoir développer la confiance en soi.

Formateur depuis plus de 25 ans, depuis 2007 au CJD, mon carburant, c'est faire progresser l'Autre. Il en va de même dans mes activités extra professionnelles où j'aime transmettre et voir grandir l'Autre. Qu'il se découvre et développe ses capacités. Ma satisfaction au quotidien, c'est de voir les participants à mes formations se perfectionner quel que soit leurs compétences de départ. Fervent défenseur de la bienveillance, je l'utilise pour aller chercher chez chacun et chacune son potentiel...

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Pendant deux jours, vous allez vous mettre en scène face au groupe dans de nombreux exercices qui apporteront chacun de nouveaux outils au service de votre impact et de votre aisance. Quelques apports théoriques ancreront dans votre mémoire les bonnes pratiques. Tous les exercices sont filmés et certains sont utilisés pour faire le diagnostic (objectif et factuel) des points forts et des axes d'amélioration. Cet outil pédagogique est d'une grande efficacité dans la prise de conscience pour les participants.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis spécifiques pour cette formation, si ce n'est d'être volontaire et d'être persuadé que ces compétences peuvent se développer.

PUBLIC

Toute personne ayant des contacts dans son travail.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

FORUM JD 3

30 MARS - 1^{ER} AVRIL 2023

Colmar

Ouverture des inscriptions
mercredi 25 janvier à 10h



Clique sur une formation pour accéder à sa fiche

FORMATION PIMENTÉE !

Retrouve toutes les infos ici

SE CONSTRUIRE

	Le leadership des émotions — 2,5 JOURS, jusqu'au samedi midi		Sylviane RETUERTA	730 € HT
RÉSERVÉE JD	L'intuition du dirigeant		Nathalie BENTOLILA	600 € HT
	Communiquer, coopérer, manager efficacement - Ennéagramme Niveau 3 — 2,5 JOURS, jusqu'au samedi midi		Stéphane GILBERT	730 € HT
	PNL : des outils pour développer son plein potentiel		Aurélie RICHARD	600 € HT
	Trouver son équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle		Philippe DARGET	600 € HT
NEW	L'Argent et le Dirigeant : Trouver la posture idéale et oser parler argent		Sylvie HARDY-FRANCESCHI	600 € HT
NEW	Vers un leadership authentique, laboratoire de nouveaux leaders avec le jeu du roi et de la reine		Jean Philippe MAGNEN Pantchika CORDOVA VAN HOUTTE	600 € HT
	Gagner en efficacité et en excellence (Se libérer du perfectionnisme)		Nicole HANESSE	600 € HT
NEW	Oser le conflit		Laurent QUIVOGNE	600 € HT
	Je reprends mon temps en main (Gestion du temps)		Alain HUMBERT	600 € HT
	Mobiliser ses ressources pour être serein et efficace (Gestion du stress et du sommeil)		Patrick LESAGE	600 € HT

DIRIGER

RÉSERVÉE JD	Analyse financière - Niveau 2		Philippe ABGRALL	600 € HT
RÉSERVÉE JD	Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)		Richard ABAD	600 € HT
RÉSERVÉE JD	Découvrez votre excellence dans l'action		François BELLAMI	600 € HT

RAYONNER

NEW	Communication non verbale		Franck MARCHEIX Cedric SIGNAMARCHEIX	600 € HT
-----	---------------------------	--	---	----------

PARCOURS

	Révèle le facilitateur qui est en toi ! FACIL			100 € TTC
--	---	--	--	-----------

Hôtel Europe

ATTENTION, nouveauté, tu dois réserver et payer ton forfait en même temps que ton inscription à la formation sur le site d'inscription maformationcjd.fr

Hôtel l'Europe

15 Route de Neuf-Brisach - 68180 HORBOURG-WIHR

Tél. : 03 89 20 54 00 - www.hotel-europe-colmar.com



Tarifs (TTC)

	Chambre seule	380 €
	Chambre double*	302 €
	Chambre seule	260 €
	Chambre double*	225 €
	2,5 jours	190 €
	2 jours	175 €
	Midi	100 €

Forfait 2,5 jours
 Chambre seule / chambre double :
 Séminaire complet (salle de réunion + 2 nuits, 4 repas, 5 pauses + accueil)

Forfait restauration
 • 2,5 jours : Salle de réunion, pauses, 2 déjeuners et 2 dîners
 • 2 jours : Salle de réunion, pauses, 2 déjeuners et 1 dîner
 • Midi : Salle de réunion, pauses et 2 déjeuners

Forfait 2 jours
 Chambre seule / chambre double :
 Séminaire 2 jours (salle de réunion + 1 nuit, 3 repas, 4 pauses + accueil)





LE LEADERSHIP DES ÉMOTIONS

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Comprendre le processus émotionnel et maîtriser ses émotions afin d'accroître son efficacité professionnelle, mais aussi ses relations interpersonnelles et familiales ;
- Développer estime-confiance et affirmation de soi pour un plus grand accomplissement personnel et professionnel ;
- Parfaire sa communication et ses aptitudes relationnelles, gérer stress et conflit pour optimiser nos relations tant professionnelles que personnelles.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

Les 2 cerveaux : celui qui pense, celui qui ressent

Tiens, une émotion !!!... : Que se passe-t-il en moi ? Quel est son message ? Qu'est-ce que j'en fais ? Comment je la gère ?

Après-midi :

Comment faire descendre la température du thermomètre émotionnel : Intensité, durée, fréquence ;

La boussole émotionnelle : apprendre à naviguer adéquatement dans les flots des émotions ;

Je communique harmonieusement grâce à mon GPS interne.

Jour 2

Matin :

L'estime de Soi et la Confiance, fondamentaux d'une bonne santé émotionnelle

Comment remplir mon ballon de l'estime de Soi ;

Grimper l'échelle de la confiance : capitaliser sur ses forces, talents, ressources.

Après-midi :

Créer ma bouée de sauvetage émotionnel en cas de crise : stratégies de sortie de crise.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Atelier ludique et progressif sur la gestion des émotions. Au moins 80% de pratique avec jeux de rôles, exercices d'introspection, échanges.

Nombreux exercices pratiques facilement reproductibles, dans la vie de tous les jours, que ce soit en famille, dans toute relation interpersonnelle, ou dans le monde du travail.



par Sylviane
RETUERTA

Coach d'Affaires Internationale, Formatrice, Conférencière (Québec-France). Après une expérience de plus de vingt années dans le domaine du marketing et du management sur différents continents, Sylviane est avant tout une personne orientée résultat. C'est dans la pratique et sur le terrain (en tant que dirigeante) qu'elle a développé son savoir-faire entrepreneurial et sa connaissance du monde des affaires et du management.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Dirigeants d'entreprises ou cadres dirigeants.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

RÉSERVÉE JD

INTUITION DU DIRIGEANT : UN 7^E SENS POUR DÉCIDER

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Identifier les limites actuelles de votre processus décisionnel ;
- Utiliser votre intelligence intuitive pour éclairer et renforcer vos prises de décisions rationnelles.

PROGRAMME

Pour être clairvoyant, le décideur doit savoir s'ouvrir sans à priori à la réalité de l'instant. S'il ne s'appuie que sur des outils stéréotypés qui catégorisent le réel, sans prendre en compte ses propres filtres cognitifs, la complexité des situations lui échappe. Comment percevoir au-delà du filtre de ses propres croyances ? Comment s'appuyer sur cette perception fine pour prendre des décisions appropriées ?

Jour 1

Intégrer l'intuition dans les processus de décision. A travers l'écoute subtile du corps, vous allez recueillir de nouvelles informations sur votre environnement, sur vous-même et sur les situations qui vous préoccupent. En accueillant vos ressentis, vous allez découvrir une façon d'agir plus créative, et plus globale car au-delà de la résolution de problèmes. L'informateur majeur dans ce processus, c'est le corps.

Jour 2

Clarifier votre mode de fonctionnement actuel. Il s'agira ici de mettre à jour des modes de fonctionnement entravant le processus de décision : refus de vivre certaines émotions, besoin de contrôler par crainte de l'inconnu, autodestruction par la pratique du sacrifice ou de l'auto-sabotage, réponse compulsive aux attentes des autres...

Bonus : Une session online en groupe d'1h30, 15 jours après la fin de la formation, pour une intégration durable des enseignements.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

La pédagogie utilisée s'appuie sur l'écoute des sensations subtiles comme outil de discernement et de décision. Elle permet d'élargir les modalités d'accès au réel, traditionnellement cantonnées aux 5 sens (vue, ouïe, toucher, odorat, goût), en recourant au 6^{ème} sens (la proprioception ou perception du corps en mouvement) et au 7^{ème} sens, l'intuition, en tant que faculté éducable.

Son outil central est la constellation systémique, qui sollicite le cerveau droit, intuitif, spatial et sensoriel. La méthode permet de débusquer vos mécanismes limitants, et notamment ceux qui sont passés au travers de tentatives antérieures de « développement personnel ».

Les participants travaillent sur leurs propres cas pratiques mais en préservant l'anonymat des personnes impliquées et la confidentialité des informations.



par Nathalie
BENTOLILA



Créatrice des dispositifs de coaching d'artistes Passage à l'Acte (comédiens), Objectif Scène (chanteurs), La Vie secrète des personnages (auteurs) et La Voix du Danseur, elle a accompagné au cours des dix dernières années près de 600 artistes dans la création de leurs spectacles.

PRÉREQUIS

Avoir déjà fait des formations en développement personnel et/ ou avoir l'esprit ouvert à des méthodes alternatives et tournées bien-être.

PUBLIC

Les dirigeants et cadres dirigeants d'entreprises privées et d'établissements publics.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

Niveau 3

Durée 2,5 jours • 18 heures **Tarif** 730 € HT / 876 € TTC

OBJECTIFS

- Identifier ses aptitudes à l'autonomie, à la personnalisation de la relation et au progrès du groupe ;
- Réussir à progresser dans sa capacité à veiller à l'environnement matériel et aux conditions de travail de chaque collaborateur, à révéler son charisme, à contribuer à l'émergence d'une solution collective ;
- Identifier et choisir des moyens concrets et adaptés pour progresser efficacement.
- Prise en compte de l'écart éventuel entre les attentes de l'apprenant et les objectifs pour prévenir les ruptures et favoriser l'engagement.

Modalités d'accès à la formation : auto-évaluation de ses aptitudes.

PROGRAMME

1^{re} demie-journée

- Présentation des participants, expression de leurs attentes et objectifs ;
- Annonce du déroulé et des objectifs pédagogiques ;
- Évaluation et rappel des connaissances acquises aux deux premiers modules ;
- Auto-évaluation de ses préoccupations quotidiennes ;
- Formulation des objectifs de changement ;
- Les 3 grands domaines de préoccupations au quotidien : la sécurité, la valorisation de l'interlocuteur, la fédération du groupe : présentation générale ;
- 1^{re} évaluation de l'objectif 1 par méthode interrogative orale ;
- 2^e évaluation de l'objectif 2.2 par mise en situation.

2^e demie-journée

- Exercice collectif sur La capacité à sécuriser et à s'organiser matériellement ;
- Apport pédagogique sur les systèmes de défense ;
- Atelier de découverte des 3 domaines de préoccupations et leur relation avec les « sous-types » décrit par l'outil Ennéagramme ;
- La capacité à sécuriser et à s'organiser matériellement, à accueillir, à gérer le temps, à acheter, à gérer le quotidien ;
- 3^e évaluation de l'objectif 2.1 par mise en situation ;
- La capacité à valoriser et à utiliser son charisme. Le rôle de la séduction et de l'agressivité dans les entretiens ;
- La capacité à fédérer autour d'un projet et à faire participer chaque individu. L'impact sur les valeurs et la culture d'entreprise.

3^e demie-journée

- S'auto-observer dans une situation de tension ;
- Repérer ses réactions et ses stratégies de défense : fuite, agression, inhibition et les conséquences dans la relation avec ses interlocuteurs ;
- Relation avec les difficultés inhérentes aux conduites de changement ;
- Apports pédagogiques sur la construction des styles de leadership et du sien en particulier ;



par **Stéphane GILBERT**

REGARD9 : Jérôme VIROULEAU, Denis TENDRON, Stéphane GILBERT, Karine LAURIN, Fanny MARIET, co-dirigeants de REGARD9 et Béatrice MAROT, organisme de formation créé en 1999, certifié OPQF en 2016, et adhérent à la FFP. Ces formateurs, précédemment dirigeants d'entreprise et managers ont été formés à l'outil à l'École d'Helen Palmer et au coaching à la LKB School.

- Conséquences sur les compétences de management (hiérarchique, fonctionnel ou transversal) ;
- Atelier de partage d'expérience sur les habitudes émotionnelles ;
- L'impact sur la facilité ou non à faire évoluer ses aptitudes à coopérer avec les autres ;
- Mise en situation sur le thème du travail collaboratif : évaluation des facilités et difficultés ;
- 4^e évaluation de l'objectif 2.3 - mise en situation : « Appréciation du niveau d'implication ».

4^e demie-journée

- Les talents et les ressources liées aux 3 sous-types décrit par l'outil ennéagramme ;
- Se comprendre, partager et agir ensemble avec la méthode des Panel sur les 3 grands domaines de préoccupation ;
- Découvrir ses clés de progrès. Ces mises en situation révèlent les aptitudes et compétences de chacun, la manière de les prendre en compte et de les faire évoluer dans le cadre de la GPEC, et ce qui peut freiner les progrès individuels.

5^e demie-journée

- Les techniques et les clés de progrès ;
- Évaluation des compétences acquises ;
- Décision d'action pour progresser au quotidien dans ses compétences et dans la répartition de son temps ;
- Choix des moyens de progrès adéquats ;
- 5^e évaluation de l'objectif 2.2 par mise en situation de présentation ;
- Construction et présentation de son plan de progrès ;
- 6^e évaluation de l'objectif 3 par construction d'un tableau ;
- Évaluation de la formation et l'atteinte des objectifs.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Méthodes : découverte, démonstrative, interrogative. 1/3 Apports théoriques en plénière. 1/3 Ateliers d'échanges et partage d'expériences et enfin 1/3 Exercices pratiques et mises en situation à partir de cas concrets ;
- Outil pédagogique : les « sous-types » de l'ennéagramme.

PRÉREQUIS

Avoir suivi le module 2 du parcours CCM.

PUBLIC

Managers et collaborateurs souhaitant développer leurs compétences pour mieux communiquer et mieux coopérer dans l'entreprise ;

SUIVI ET ÉVALUATION

Détail disponible [ici](#)



PNL : DES OUTILS POUR DÉVELOPPER SON PLEIN POTENTIEL

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Observer et décomposer la communication verbale et non verbale de soi et des autres ;
- Élaborer une communication efficace ;
- Évaluer la pertinence de sa communication ;
- Appliquer différents outils de gestion émotionnelle ;
- Construire et structurer sa pensée et ses actions ;
- Analyser sa posture et ses conséquences ;
- Comprendre et accéder à ses différentes parties de personnalité ;
- Identifier les valeurs fondations d'un individu ou d'une structure et concevoir une stratégie adéquate.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Présentation de la Programmation NeuroLinguistique et de ses 3 piliers ;
- Observation de la communication verbale et du langage corporel ;
- Écoute, synchronisation et calibration : les bases d'une connexion réussie.

Après-midi :

- Les Niveaux Logiques, structurer sa pensée et ses actions ;
- Compréhension et gestion des émotions.

Jour 2

Matin :

- Le Méta-Modèle, la clé de compréhension de votre langage ;
- La Position Méta et ses effets.

Après-midi :

- Compréhension et optimisation du dialogue interne ;
- Découverte des Parties de personnalités.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apport théorique, brainstorming et travail en groupe ou en binôme ;
- Débriefing du groupe après les exercices pratiques et également en fin de journée.



par Aurelie
RICHARD

À travers ses activités de formatrice, coach professionnel et orthopédagogue, Aurélie met l'humain au centre de son attention. Sincèrement passionnée, elle s'est naturellement intéressée et formée à différentes approches de développement personnel et interpersonnel.

Sa mission à travers ses multiples activités est de développer l'intelligence individuelle et collective, optimiser la flexibilité et l'harmonie des différents systèmes, ainsi que booster les individus à se (re)mettre en route.

PRÉREQUIS

Avoir suivi la formation Écoute Active serait un plus.

PUBLIC

Dirigeants et collaborateurs.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



TROUVER SON ÉQUILIBRE ENTRE SA VIE PROFESSIONNELLE ET SA VIE PERSONNELLE

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Conduire une réflexion personnelle sur ma relation avec le temps ;
- Prendre le temps de rechercher une cohérence de vie pour préserver notre santé et notre famille.

PROGRAMME

Jour 1

Matin : Mon rapport au temps

- L'importance de la ressource temps ;
- L'impact de leur comportement sur leur efficacité personnelle ;
- Identifier les principales sources de stress, de pertes de temps et de déconcentration ;
- Repérer les « diabolots » qui entravent notre capacité à vivre pleinement notre existence ;
- Constater leurs réussites et difficultés dans leur propre gestion du temps.

Après-midi : Clarifier son projet de vie

- Clarifier les différentes étapes pour atteindre leur projet de vie ;
- Reconnaître un environnement ou une relation contraire à leurs besoins.

Jour 2

Matin : Réussir son projet de vie

- Ce qui les motive à adopter un comportement nouveau pour se protéger des effets du temps qui s'accélère ;
- Se réaliser et s'épanouir ;
- Définir avec précision leurs objectifs.

Après-midi : Réussir son projet de vie (suite)

- Identifier les secteurs de vie où ils sont « bien » et ceux sur lesquels ils doivent porter leur attention pour mieux vivre leur temps ;
- Faire un choix entre deux activités.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Une formation - action active et impliquante :

Les ¾ du temps de cette formation sont consacrés à des exercices faisant appel à une participation active des stagiaires :

- Réflexions en sous-groupe ;
- Exercices de sensibilisation ;
- Échanges d'expériences.



par Philippe
DARGET

DARGET FORMATION : Philippe et Vincent DARGET : Créateur de DARGET Formation et Coaching, Coach certifié, certifié PNL et PROCESS COMM.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Dirigeants, cadre et manager.

MODALITÉS D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUES :

À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux participants afin de recueillir leurs impressions et remarques quant à la session.

Tout au long de la journée, le plus souvent à la fin d'une séquence, le formateur interroge oralement le groupe afin de vérifier la bonne compréhension de la session (savoir, savoir-faire et déroulement) et afin de structurer l'avancée du programme.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

NEW

L'ARGENT ET LE DIRIGEANT : TROUVER LA POSTURE IDÉALE ET OSER PARLER ARGENT

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Mesurer l'influence et l'impact de sa relation à l'argent sur son activité professionnelle ;
- Cibler concrètement son objectif lié à l'argent ;
- Démasquer et modifier les grandes croyances limitantes au sujet de l'argent ;
- S'engager sur un plan d'actions concrètes.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Recueillir les attentes des stagiaires ;
- Définir clairement et concrètement l'objectif souhaité vis à vis de l'argent ;
- Identifier les impacts d'une mauvaise posture face à l'argent ;
- Trouver l'origine des croyances limitantes au sujet de l'argent ;
- Définir les grandes familles de croyances.

Après-midi :

- Poursuivre l'investigation de ces croyances ;
- Exercices pratiques pour identifier une croyance limitante forte ;
- Mettre en place de nouvelles croyances porteuses ;
- Exercices de groupe et partages.

Jour 2

Matin :

- Revenir sur l'objectif posé et mettre en œuvre les enseignements intégrés la veille ;
- Mieux comprendre les forces et les faiblesses à l'œuvre ;
- Exercices et facilitations pour mieux intégrer l'outil proposé ;
- Feedbacks et partages.

Après-midi :

- Définir son nouvel objectif financier et poser les étapes nécessaires à sa réalisation ;
- Prendre un engagement sur les actions à mener dans ce but.
- Feedback et synthèse de la session vécue ;
- Comparaison avec les attentes des stagiaires.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Session de type « atelier pratique » ;
- Études de cas et plan d'actions personnalisés ;
- Stratégies concrètes à mettre en œuvre ;
- Partages, capitalisation et échange sur les retours d'expériences (formateur et participants).



par Sylvie
HARDY-FRANCESCHI



Formatrice, Animatrice, Coache et Equicoache certifiée, ses interventions visent essentiellement à : Soutenir les entrepreneurs dans le développement de leur Leadership et de leur Authenticité. Accompagner les transformations personnelles et comportementales, notamment face à l'argent. Proposer un changement de vision et un positionnement plus authentique dans les relations interpersonnelles. Elle comptabilise aujourd'hui près de 20 ans de pratique dans la formation d'un public d'adultes et dans l'accompagnement individuel et collectif.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Dirigeants, managers, cadres.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid ;
- Contrôle continu avec des jeux de rôles, mises en situation, et feed-backs réguliers. QCM en fin de formation avec un minimum de points à totaliser. Évaluation à chaud.

NEW

VERS UN LEADERSHIP AUTHENTIQUE, LABORATOIRE DE NOUVEAUX LEADERS AVEC LE JEU DU ROI ET DE LA REINE®



Jean-Philippe
MAGNEN

Co-animation

Pantchika
CORDOVA VAN HOUTTE



Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Identifier ses sources d'énergie mentale, physique, émotionnelle ;
- Dessiner sa singularité et ses talents, son club de supporter et ses projets de vie professionnels/personnels ;
- Ajuster son comportement face à une relation, de pouvoir agir avec authenticité et simplicité.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Inclusion, énergisation & méditation ;
- Ancrage de l'ambition de formation ;
- Découverte du groupe à travers des exercices individuels et collectifs visant à la dynamique de groupe, à la cohésion d'équipe et à la présence ;
- Identifier et partager ses talents, sa zone de flow grâce à l'interview croisée (Appreciative Inquiry) ;
- Déposer les difficultés vécues depuis 2 ans et identifier ses signaux de perte d'énergie et ses sources de regain d'énergie via la métaphore des héros.

Après-midi :

Jeu du RoiReine : Découverte de la personnalité de chacun et émergence de ses potentialités à travers des mises en situation basées sur le Jeu du RoiReine avec des séquences en grand groupe, en demi-groupes et petits groupes.

Jour 2

Matin :

Jeu du RoiReine : Découverte de la personnalité de chacun et émergence de ses potentialités à travers des mises en situation basée sur le Jeu du RoiReine avec des séquences en grand groupe, en demi-groupes et petits groupes.

Après-midi :

Ancrage individuel et collectif : Mes découvertes et mes pépites ? Ce que je vais intégrer dans mon quotidien et mes projets ? En s'appuyant sur la pratique narrative et le dessin de son arbre de vie ; Mon plan d'action individuel.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Pendant 2 jours, vous allez participer à des ateliers individuels, collectifs, en binômes. Vous allez expérimenter des jeux de rôles et principalement le Jeu du RoiReine, échanger entre pairs, apprendre à faire un REX de votre énergie via la courbe annuelle de pression, mobiliser votre intuition via la pratique du dessin métaphorique de l'arbre, personnaliser un plan d'action de mise en pratique dans votre rôle de dirigeant au quotidien. Co-animation à partir de 12.

Jean-Philippe MAGNEN : Ma philosophie de vie : « Bienvenue tel que tu es ». Ma vision de l'accompagnement : Mettre au travail la relation monde interne / monde externe avec au cœur l'interaction « transformation personnelle / transformation collective ». Ma raison d'être : Mettre l'humain au cœur de l'économie et non l'inverse. Mon expertise : ouvrir des espaces de « respiration » pour les dirigeants en les accompagnant vers un mieux-être personnel et professionnel.

Pantchika CORDOVA VAN HOUTTE : Ma philosophie de vie : « choisir c'est s'ancrer ». Ma vision de l'accompagnement : accompagner avec énergie, audace et créativité les dirigeants et les organisations à devenir metteurs en scène et acteurs de leurs transformations. Ma raison d'être : Être le trait d'union entre performance économique et alliance humaine collective. Mettre en mouvement dans le plaisir et vers la performance. Mon expertise : décoder les enjeux stratégiques et la complexité, allier science et art pour concevoir et faciliter des programmes sur mesure.

PRÉREQUIS

Être prêt à :

- Donner et recevoir du feedback ;
- Expérimenter des pratiques pédagogiques innovantes et créatives ;
- Décaler leur regard sur eux/elles-mêmes et les autres.

PUBLIC

Dirigeants, managers.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid ;

Rétro Feedback en fin de chaque journée : « avec quoi je repars » ;

Ancrage avec plan d'action personnalisé en fin de formation : « ce que je vais mettre en application dans mon organisation » ;

Quizz : Principes Appreciative Inquiry + Livret Appreciative Inquiry & Interview Croisée.



GAGNER EN EFFICACITÉ ET EN EXCELLENCE

Se libérer du perfectionnisme

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Diminuer la pression de la recherche de perfection ;
- Prévenir les conséquences négatives qui en découlent comme le stress, la fatigue, le surmenage, les problèmes de sommeil, la tendance au burn out... ;
- Savoir maintenir l'excellence sans tomber dans l'intransigeance ;
- Différencier « avoir de la rigueur » et « être rigide » pour un meilleur relationnel ;
- Augmenter son efficacité, sortir de l'insatisfaction chronique en visant des normes plus réalistes ;
- Utiliser ses « atouts » pour dynamiser ses performances et celles de son équipe.

CONTENU

- Définir les critères et les conséquences ;
- Evaluer son degré de perfectionnisme ;
- Reconnaître et déjouer les pièges de cette attitude ;
- Poser les remèdes pour un mieux-être : différencier le perfectionnisme sain de celui négatif ;
- Savoir faire face aux personnes dilettantes, désinvoltes ou désordonnées ;
- Lâcher l'idéal de perfection pour le remplacer par la quête de l'excellence.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

Évaluer son degré de perfectionnisme, les conséquences négatives sur sa vie personnelle et professionnelle (pour mieux repérer ses progrès futurs) ;

Le différencier de la quête de l'excellence, source de plaisir.

Après-midi :

Repérer les 3 étapes pour transformer le perfectionnisme en excellence et gagner davantage de maîtrise de soi.

Jour 2

Matin et après-midi

Identifier les 8 outils visant l'excellence et choisir ceux, personnels et adaptés, permettant de se libérer concrètement de son stress et de l'anxiété causés par une attitude trop centrée sur la perfection ; S'engager dans un processus de changement.



par Nicole
HANESSE

Nicole HANESSE exerce depuis 18 ans la Psychothérapie humaniste et le Coaching de vie à Metz. Elle a développé son écoute, son sens pédagogique et son adaptabilité relationnelle lors de sa précédente expérience professionnelle en tant que professeur certifiée d'EPS (Université de Nancy). Formée parallèlement à la Relation d'Aide depuis 1993, elle a été sollicitée pour donner de nombreuses formations auprès des particuliers et des entreprises tant en France qu'à l'étranger, ce qui l'a conduite tout naturellement à son changement professionnel en 2000.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Méthode vivante et participative ;
- Apports théoriques ;
- Nombreux exercices pratiques et test de connaissance de soi ;
- Travail en sous-groupes, partages d'expériences. Échanges favorisant la cohésion et l'entraide ;
- Permettre à chaque stagiaire d'avoir des outils personnels pour programmer la réussite de ce stage dans le futur.

PRÉREQUIS

Avoir fait au moins une formation en développement personnel avant.

PUBLIC

Les dirigeants, managers et collaborateurs qui se mettent trop la pression sans être pleinement satisfaits.

Toute personne qui a compris la nécessité de se recentrer, de prendre le temps d'être à l'écoute d'elle-même, de ses besoins pour une meilleure qualité de vie avec un impact positif et valorisant sur son entourage.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

NEW

OSER LE CONFLIT

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Ne plus craindre les situations de conflit ;
- Savoir dire, savoir entendre griefs et compliments ;
- Oser la confrontation, en comprendre l'intérêt ;
- Éviter les situations de violence.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

Les fondations : nous descendons dans les profondeurs pour explorer vos éventuelles craintes ou réticences vis-à-vis du conflit.

Après-midi :

Le premier étage : vos situations de conflit: nous les examinons de l'intérieur pour vous permettre de mieux les gérer.

Jour 2

Matin :

Le deuxième étage : quand le conflit débouche sur la violence (à laquelle il ne s'assimile pas): que regarder, que faire ?

Après-midi :

Le toit : un temps pour clôturer, pour assimiler et faire le point sur les acquis.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Cette formation fait alterner exercices, partages d'expériences et apports théoriques qui permettent de prendre du recul par rapport aux situations, d'approfondir la compréhension de ses modes de fonctionnement et d'améliorer son management. Elle s'appuie sur l'implication des participants et l'accompagnement de l'animateur.

- Exploration des freins et ressources individuelles ;
- Dynamique / partage de groupe ;
- Apports méthodologiques ;
- Ateliers et mises en situation constituent l'essentiel du temps passé.



par Laurent
QUIVOGNE



Mon travail est de favoriser l'émergence. J'accompagne des personnes en situation d'incertitude, que ce soit en entreprise, avec des dirigeants et managers ou leurs équipes, ou encore avec des particuliers. Je les aide à faire face à l'incertitude, à la traverser et parfois à la cultiver.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Toutes les personnes qui œuvrent au sein, d'entreprises désireuses d'améliorer leur fonctionnement, leur manière de résoudre leurs conflits, d'en tirer profit et d'être capables de confrontation, afin de mieux communiquer auprès de ses collaborateurs, collègues, managers ou de mieux manager ses équipes (en mode hiérarchique ou transversal).

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid ;
- Évaluation de la progression par questionnaire, en cours de formation.



JE REPRENDS MON TEMPS EN MAIN

Gestion du temps

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Identifier les facteurs « chronophages » dans l'organisation de son travail ;
- Minimiser le nombre des interruptions et l'impact des imprévus sur l'efficacité du travail ;
- Organiser rationnellement et efficacement les différents événements d'une journée (actions objectifs, rendez-vous, réunions, traitement du courrier, tâches récurrentes, micro-tâches isolées, etc.) ;
- Identifier ses valeurs et les remettre au centre de son fonctionnement au quotidien ;
- Mieux intégrer sa vie professionnelle au sein de sa vie au sens large.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Comprendre pourquoi il est impossible de gérer le temps et savoir qu'en faire ;
- Découvrir l'importance et l'utilité d'avoir son propre référentiel de bonne utilisation de son temps privé et pro grâce à une histoire racontée par le formateur ;
- Identifier et prioriser ses propres valeurs grâce à 3 exercices (regard croisé et marche socratique).

Après-midi :

- Pratiquer un outil qui permettra de jeter les premières pistes d'un meilleur alignement valeurs – buts privés et pros ;
- Comprendre l'utilité et pratiquer le diagramme de Gantt ;
- Pratiquer l'outil d'optimisation des récurrences sur son propre cas pro ;
- Découvrir l'outil de gestion des micro-tâches (brouilles).

Jour 2

Matin :

- Découvrir l'outil de gestion des imprévus ;
- Pratiquer toute la méthode sur un cas d'école en sous-groupes ;
- Capitaliser sur ce cas d'école pour concevoir sa propre organisation opérationnelle à la semaine (ou au mois) avec le coaching individuel du formateur.

Après-midi :

- Découvrir le protocole de traitement des mails et le pratiquer sur sa propre liste de mails ;
- Découvrir les différentes astuces, préventives et curatives pour minimiser l'impact toxique des interruptions.



par **Alain HUMBERT**

CRONOCONCEPT :

Alain HUMBERT est ingénieur Arts et Métiers de formation. Après 15 ans d'expérience en management, il fonde en 2002 Crono Concept, cabinet de conseil en management d'équipe qui compte aujourd'hui 4 personnes. Il est également certifié praticien de PNL et doublement diplômé de l'école de coaching québécoise etc.

Hervé MOREL est formateur auprès de salariés et créateurs d'entreprise en stratégie, management, développement commercial, gestion du temps, gestion de projets, communication assertive, création et reprise d'entreprise, prise de parole en public.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- 3 exercices d'identification de vos valeurs avec technique du regard croisé et de la marche socratique ;
- Exercice d'alignement valeurs – buts persos avec partage en grand groupe ;
- Travail en profondeur en sous-groupes sur un cas d'école regroupant toute la méthode ;
- Vous bâtissez votre propre organisation à la semaine avec coaching individuel du formateur ;
- Elaboration par partage en groupes des solutions d'optimisation des mails ;
- Une mind map des principes clés que vous bâtissez au fur et à mesure avec le formateur ;
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi ;
- Possibilité de devenir ensuite membre du club des managers bienveillants pour continuer à échanger avec des pairs tout au long de l'année.

PRÉREQUIS

Disposer de suffisamment de latitude pour pouvoir organiser soi-même au moins une partie de son travail.

PUBLIC

Managers, commerciaux.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



MOBILISER SES RESSOURCES POUR ÊTRE SEREIN ET EFFICACE

Gestion du stress et du sommeil

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

Gestion des troubles du sommeil et de la vigilance

- Mesurer les impacts d'un mauvais sommeil et les conséquences de la baisse de vigilance ;
- Connaître le mécanisme du sommeil : rythme circadien, train du sommeil... ;
- Repérer ses propres cycles (nocturnes et diurnes) ;
- Développer ses propres ressources pour recouvrer - naturellement - un sommeil réparateur ;
- Découvrir puis maîtriser la sieste flash.

Gestion des situations stressantes

- Différencier agents stressants et stress perçu ;
- Connaître les mécanismes du stress ;
- Repérer les sources et les signes précurseurs du stress ;
- Développer ses propres ressources pour faire face aux conséquences des situations stressantes ;
- Découvrir et maîtriser des techniques pour mieux gérer le stress perçu.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

Partager ce que recouvrent les troubles du sommeil : quantification et qualification de ces troubles ;

Principales caractéristiques du sommeil : le temps moyen, les évolutions selon l'âge, les individus, les activités... Son rôle essentiel pour l'équilibre des personnes et la survie de l'individu ;

Découvrir l'utilisation de la respiration : passer de la respiration « sociale » à une respiration « salutaire » ;

Les inéluctables : l'horloge biologique, le train du sommeil, les différentes séquences de sommeil et leurs évolutions au cours de la nuit. Les moments (différents) dédiés à la reconstitution mentale et physique.

Après-midi :

Les conséquences économiques et sociales : incidences à court et moyen terme sur le : raisonnements ; les réactions, la mémorisation, la relation au travail les perturbations du métabolisme : hypertension, obésité, problème cardiovasculaire, les troubles comportementaux ;

L'écologie du sommeil : pour favoriser un sommeil récupérateur, règles à appliquer sur : l'environnement, l'alimentation, les rythmes de vie, la consommation de télévision et d'ordinateurs... ;

La sieste flash : comment se régénérer (en journée) en quelques minutes ;

Apprendre à lâcher-prise : comment prendre le recul suffisant pour ne pas se laisser emporter par ses réactions primaires.



par Patrick
LESAGE

Après un parcours (en tant que salarié) relativement éclectique (électronicien, responsable commercial, directeur de la communication, directeur des achats) dans des entreprises de secteur et de taille différentes (TPE, PME, ETI, grands groupes : PSA et Crédit agricole) j'ai choisi de m'orienter vers la formation, les conférences, la transmission, le partage.

Jour 2

Matin :

Lister les situations perçues comme étant stressantes : Quelles difficultés, depuis quand, quelles solutions déjà mises en œuvre ?

Le syndrome général d'adaptation : comment réagissons-nous face à une situation « stressante » ? Comprendre que le schéma de réaction est le même pour tous mais que les conséquences sont individuelles ; Fuir ou combattre : l'alternative qui s'offre à chacun ; De l'alarme à l'épuisement : pouvoir arrêter le processus à temps.

Après-midi :

De la situation délicate à la situation confortable : inverser le rapport « poids » des stresseurs/ressources ;

Repérer les ressources personnelles à développer : chacun possède ses propres ressources, les découvrir afin de les exploiter ;

Découvrir les différents étages de la respiration : apprendre à mieux exploiter les capacités respiratoires ;

Apprendre à lâcher-prise (suite) : comment prendre le recul suffisant pour ne pas se laisser emporter par ses réactions primaires ;

De la contrainte d'attendre à l'opportunité de détente : utiliser tous les moments d'attente (non souhaités) pour en faire des moments de détente (voulus).

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Recueil des situations personnelles à partir d'un questionnaire proposé une quinzaine de jours avant la session ;
- Pendant la formation les exposés (théorie) alternent avec des exercices pratiques ;
- La pédagogie est interactive car les questions posées par le formateur au fil des cours donnent une dynamique spécifique aux cours ;
- En fin de session un quizz de contrôle des connaissances est complété par les apprenants ;
- À l'issue de la session des supports dématérialisés (écrits et sonores) sont donnés à chaque participant.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Toute personne ayant des difficultés de gestion des situations stressantes et/ou rencontrant des troubles du sommeil et de vigilance, difficultés qui se répercutent sur la qualité et quantité de travail, les relations interpersonnelles, les risques accidentels (routier et/ou sur poste de travail)...

SUIVI ET ÉVALUATION

Détail disponible [ici](#)

ANALYSE FINANCIÈRE

Niveau 2

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Asseoir la maîtrise des grands principes qui régissent la logique financière ;
- Analyser les chiffres et leurs interactions pour mieux comprendre son entreprise ;
- Comprendre le modèle économique de son entreprise ;
- Identifier les leviers de gestion financière qui en découlent ;
- Pouvoir formuler les implications financières des différentes décisions stratégiques ou opérationnelles ;
- Comprendre et mettre en œuvre les bases du compte de résultat prévisionnel ;
- Suivre ses marges et appréhender les bases de la comptabilité analytique ;
- Réaliser le cadre d'un tableau de bord financier connecté avec les éléments prévisionnels ;
- Identifier les indicateurs clés de performance financiers et non financiers ;
- Structurer un Tableau de Bord de Pilotage ;
- Rappels des éléments abordés au niveau 1 : Lecture du bilan et Compte de Résultat et Analyse Financière ;
- Élaboration d'un Compte de Résultat Prévisionnel ;
- La segmentation analytique ;
- Du prévisionnel au Tableau de Bord Financier ;
- Processus d'identification des KPI (Indicateurs Clés de Performance) ;
- Les Tableaux de Bord non financiers.

PROGRAMME

Jour 1

Matin : Rappel des bases de l'analyse financière

En se basant sur l'outil Excel d'analyse financière transmis lors du stage niveau 1 (et/ou remis aux stagiaires avant la formation), visite de 2 ou 3 cas apportés par les stagiaires pour remettre en mémoire les bases complétées par des apports nouveaux.

Après-midi : De la comptabilité au Compte de Résultat Prévisionnel et à la comptabilité analytique

À partir d'une comptabilité bien comprise, le stagiaire va pouvoir élaborer de façon simple, la structure de son Compte de Résultat Prévisionnel que l'on peut décliner en activités. Cela permettra de poser les bases de la comptabilité analytique.

Jour 2

Matin : Les Tableaux de bord

Comment mettre en évidence les indicateurs clés spécifiques à mon organisation pour améliorer mon pilotage ? Une approche en 7 points conduira la recherche de ces indicateurs clés.

Après-midi : Les Tableaux de bord (suite)

Un tableau de bord pour qui, pourquoi, comment ? Par des exemples pris parmi les stagiaires, nous appliquerons le processus de création des indicateurs et des tableaux de bord spécifiques à chaque organisation ;

Un document complétant le stage est distribué en fin de formation.



par Philippe
ABRALL



Créateur de S.J. CONSEIL, Conseil en gestion : Missions d'audit, d'aide à la gestion et au contrôle de gestion, formateur dans le domaine de la gestion. Après avoir pratiqué la comptabilité en cabinet d'expertise comptable durant une dizaine d'années, et accompagné les entreprises durant plus de 25 ans, j'ai la certitude que ces outils comme la comptabilité, permettent de nourrir les décisions stratégiques certes, mais que l'essentiel est ailleurs, dans l'humain.

C'est donc une grande joie de pouvoir transmettre simplement la technicité de l'outil pour que tout un chacun (responsable d'entreprise, étudiants...) puisse se l'approprier, et non plus le subir. Tout cela de façon ludique et avec humour.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

L'animation est basée sur l'interactivité. C'est un échange permanent avec l'animateur et entre les stagiaires avec comme appui, un paper board. Les participants sont invités à apporter des documents ou des cas. Tout au long du stage, on découvre des entreprises différentes à travers les cas apportés.

PRÉREQUIS

Avoir suivi une formation Analyse Financière niveau 1 ou une formation en comptabilité ou une pratique professionnelle de la clôture des comptes.

PUBLIC

Dirigeants d'entreprise, cadres, techniciens de la comptabilité et toutes personnes ayant un besoin de compréhension des aspects financiers de l'entreprise pour nourrir ses décisions.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

RÉSERVÉE JD

DÉVELOPPER SA POSTURE MANAGÉRIALE ET DIRIGEANTE

Alpha

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Prendre conscience du parallèle ou de la différence entre qui nous sommes et comment nous sommes perçus ;
- Identifier ses stratégies et ses comportements de leader ;
- Comprendre et explorer les différents ingrédients de l'entreprise libérée ;
- Identifier son schéma d'entreprise libérée.

PROGRAMME

Jour 1

Matin : Imago de groupe (outil d'analyse transactionnelle). Exercice de présentation de chaque membre au reste du groupe. Cela permet de créer l'intimité de celui-ci et un travail avec un haut niveau de performance, de protection, d'efficacité et de profondeur.

Après-midi : Comment nous percevons nous et comment sommes-nous perçus ? Travail d'identification de nos postures, de nos freins, de nos talents, de nos puissances... Chacun va travailler sur ses croyances aidantes et limitantes et recevoir des observations du groupe. Il va prendre conscience de comment il se voit et comment il est vu (Effet miroir).

Jour 2

Matin : Présentation des ingrédients de l'entreprise libérée. Identification des atouts et freins personnels de chaque participant en lien avec l'entreprise libérée.

Après-midi : Expérimentation, jeu et mise en situation des différents modèles de management en lien avec l'entreprise libérée. Etes-vous prêt pour cette aventure ? L'entreprise de demain requière bien des talents. Le management moderne aussi.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Dans une meute c'est le loup dit « ALPHA » qui dirige, organise et régule la vie sociale du groupe. Ce que l'on sait moins c'est que chaque meute est différente et que donc aucun ALPHA ne ressemble à un autre.

Quel loup ALPHA êtes-vous !!!?

Pendant ces 2 jours le participant sera coaché. Il prendra conscience, au cours d'exercices d'analyse de pratique, de son comportement managérial et pourra également comprendre comment il est perçu par ses pairs, par l'utilisation de l'effet miroir.

Le coach va utiliser l'émergeant, c'est-à-dire ce qui va se passer dans le groupe pour faire travailler les participants sur leur posture de dirigeant.

Cette action est une formation de développement personnel du dirigeant et implique son plein engagement.

Dans cette formation j'utilise ce qui émerge du groupe. Vous y trouverez donc des choses auxquelles vous ne vous attendiez pas.



par Richard
ABAD



Richard ABAD est spécialiste du comportement et des organisations coach formateur consultant et superviseur. Mon travail est une passion et ma passion est une réparation. J'ai grandi avec un papa violent et n'ai de cesse depuis que de protéger les plus faibles. Il y a plusieurs façons de le faire. J'ai choisi de protéger le plus grand nombre en accompagnant les dirigeants d'entreprise à prendre soin d'eux, afin que ceux-ci prennent soin de leurs salariés et par extension que ces salariés prennent soin de leurs enfants.

Si j'ai pu par mes actions, mes formations et mes accompagnements épargner à un enfant la colère d'un père, alors j'ai rempli ma mission. C'est par l'envie et le plaisir que croît la performance de l'Homme et par la même celles des entreprises. Je suis spécialiste du comportement et des organisations.

PRÉREQUIS

Avoir lu le déroulé de la formation.

PUBLIC

Tout dirigeant ou manager concerné par l'envie d'un management moderne.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

RÉSERVÉE JD

DÉCOUVREZ VOTRE EXCELLENCE DANS L'ACTION

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- S'appuyer sur ses points clés d'efficacité pour gérer ses équipes efficacement ;
- Repérer et identifier son mécanisme d'excellence et celui de ses subordonnés ;
- Savoir déclarer son processus d'excellence pour susciter compréhension et adhésion ;
- Optimiser son offre de service et ses interventions.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

Introduction

- Comprendre ce qu'est le Mode opératoire identitaire dans lequel chaque personne est en maîtrise et en excellence ;
- Découvrir les fondements scientifiques du Mode opératoire identitaire.

Identifier son processus d'excellence

- Comment expliciter la « dynamique d'action » ;
- Détecter et reconnaître le processus d'action dans lequel la personne se trouve en excellence.

Après-midi :

Repérer les contextes et les objectifs dans lesquels vous mettez en mouvement votre processus d'action

- Comprendre les différents contextes et objectifs qui déclenchent le processus d'action ;
- Les détecter pour pouvoir mieux cerner les projets dans lesquels vous serez 10 fois plus efficace qu'ailleurs ;
- Les détecter pour pouvoir mieux se positionner et être le plus utile à l'entreprise.

Jour 2

Matin :

Optimiser son action et son efficacité

- Outils et méthodes pour mieux comprendre en quoi vous êtes unique dans l'action et dans votre fonctionnement ;
- Détecter les erreurs de vision que vous pouvez avoir sur votre processus d'action ou Mode opératoire identitaire ;
- Outils et méthodes pour valoriser la dynamique d'action ;
- Accepter son mode de fonctionnement et savoir comment l'utiliser pour optimiser la dynamique d'action au sein d'une équipe.

Mieux se faire comprendre des autres

- Valoriser et exprimer sa dynamique d'action en toute simplicité ;
- Adapter son discours selon les contextes et l'environnement.

Après-midi :

Trouver les mots simples qui décrivent l'action clairement et simplement pour aider les autres à travailler avec soi.

Plan d'action pour ancrer les apprentissages sur du long terme

- Comment utiliser son Mode opératoire identitaire dans le quo-



par François
BELLAMI



Créateur d'entreprises de communication durant vingt-cinq ans, François BELLAMI est aujourd'hui co-fondateur associé du Modus Operandi International Institute (MO2I), au sein duquel il met en action des méthodologies innovantes d'accompagnement sur les thèmes stratégiques pour la « crois-sens », le leadership et l'agilité des personnes comme des organisations

- tidiem pour rendre son action efficace et pertinente et mieux manager son équipe ;
- Une pédagogie très interactive qui alterne apports théoriques et exercices pratiques ;
- Les fondements scientifiques sur lesquels s'appuie la méthode « Scor RdV » ® seront détaillés.

LES BÉNÉFICES

Pour le bénéficiaire :

- Comprendre son processus d'action spécifique, original et le reconnaître
- Apprendre à le nommer et à optimiser son processus d'excellence
- Mettre le meilleur de soi au service des autres et de l'entreprise

Pour l'Entreprise et les clients :

- Optimiser le travail individuel et d'équipe ;
- Repérer l'excellence de ses collaborateurs ;
- Mieux détecter et utiliser le potentiel non exprimé de ses équipes ;
- Mieux se mettre à l'écoute, comprendre et valoriser l'action implicite des collaborateurs.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les différentes phases du Mode Opératoire Identitaire (M.o.i.) ou Mécanisme d'action, dans lequel chacun de nous se trouve en maîtrise et en excellence, sont abordées sous un angle nouveau permettant d'avoir une vision rationnelle très précise sur ce concept innovant.

Elles seront illustrées par des cas concrets, des situations et donneront lieu à des exercices pratiques qui permettront d'en tester immédiatement la pertinence.

Les « plus » : Une approche personnalisée qui met en évidence et respecte les points remarquables de chacun des participants Une cartographie personnalisée du processus d'excellence remise en cours de formation.

Une découverte d'une méthode innovante mise au point par Joël Guillon, qui se fonde sur 7 ans de recherche et développement dans les domaines des neurosciences, automatismes, modélisation de processus, explicitation de l'action, créativité, autopoïèse.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Dirigeants, chefs d'entreprises, manager, ...

SUIVI ET ÉVALUATION

Détail disponible [ici](#)

NEW

COMMUNICATION NON VERBALE

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Reconnaître les principaux éléments non verbaux d'un interlocuteur ;
- Comprendre les enjeux de la communication non verbale dans toute communication orale ;
- Se servir de la communication non verbale pour influencer une interaction ;
- Savoir utiliser la communication non verbale pour détecter les incongruences et les incohérences chez son interlocuteur ;
- Être capable d'améliorer sa propre communication pour influencer plus efficacement son interlocuteur ;
- Être capable d'identifier plus efficacement les signaux faibles de son interlocuteur.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Connaissance du groupe ;
- Présentation individuelle ;
- Reformulation et observation du non verbal ;
- Les 5 lois du langage non verbal.

Après-midi :

- Les 2 axes du corps et leur signification ;
- Les 3 axes de tête ;
- Les gestes ;
- Développer le sens de l'observation.

Jour 2

Matin :

- Les 9 positions de chaise ;
- Le stress dans la relation ;
- Les micro-démangeaisons et leurs utilisations ;
- Les micro-expressions et leurs utilisations.

Après-midi :

- Les poignées de main ;
- Croisement de jambes et de bras ;
- Identification d'un vrai sourire ;
- Décryptage et évaluation des acquisitions.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Exposés des concepts théoriques et mise en pratique en sous-groupe, usage de la vidéo pour la mise en pratique.



**Franck
MARCHEIX**

Co-animation



**Cédric
SIGNAMARCHEIX**

Franck MARCHEIX : Après 15ans de pratique du coaching et de l'hypnothérapie, Franck est devenu un expert de la communication consciente et inconsciente.

Il cherche désormais les meilleurs outils pour mettre la psychologie humaine, l'hypnose et la persuasion au service des hommes et des femmes entrepreneurs pour les aider à se transformer plus rapidement et plus en profondeur.

Cédric SIGNAMARCHEIX : Responsable clientèle et formateur au Crédit Agricole.

PRÉREQUIS

Savoir lire/écrire/penser.

PUBLIC

Dirigeants et collaborateurs.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid ;
- Jeux de rôle, mise en situation, études de cas et quizz.

Clique sur une formation pour accéder à sa fiche

FORMATION PIMENTÉE !

Retrouve toutes les infos ici

SE CONSTRUIRE

	Manager et communiquer avec assertivité		Patricia NICOLAS	600 € HT
NEW	4 outils pour résoudre vos problèmes de communication au quotidien : l'art efficace et authentique de la Clarification		Marielle MARTI	600 € HT
	Gérer les comportements difficiles et ses réactions émotionnelles — 2,5 JOURS, démarrage le 30/11 à 14h		Sylvie GERBAULT	730 € HT
	Communiquer, coopérer, manager efficacement - Ennéagramme Niveau 1 — 2,5 JOURS, démarrage le 30/11 à 14h		Béatrice MAROT	730 € HT
	Mobiliser ses ressources pour être serein et efficace (Gestion du stress et du sommeil)		Patrick LESAGE	600 € HT
NEW	Cracker vos codes pour libérer vos potentiels		Béatrice ROUSSET	600 € HT

DIRIGER

	Déléguer en donnant du sens		Hervé MOREL	600 € HT
--	-----------------------------	--	-------------	----------

PÉRENNISER

NEW	Vendre plus et mieux avec la méthode success insights		Jacques SETEAU	600 € HT
------------	---	--	----------------	----------

RAYONNER

	Développer la qualité de ses relations avec la Process Com®		Marie BINETRUY	600 € HT
	Prise de parole en public		Frédéric CATELAIN	600 € HT
	Déceler et comprendre les pensées et ressentis de vos interlocuteurs (Langage non verbal)		Céline DELAVEAU	600 € HT

Hôtel Les Vallées

Après inscription sur Mycjd, il te faudra envoyer un mail à l'hôtel en indiquant que tu participes au forum collaborateurs de décembre, le forfait choisi, le nom du participant et les coordonnées de la société à facturer.

Hôtel Les Vallées

31 rue Paul Claudel - 88250 LA BRESSE

commercial.lesvallees@labellemontagne.com



Tarifs (TTC)

		Tarifs (TTC)
	Chambre seule	345 €
	Chambre double*	320 €
	Chambre seule	260 €
	Chambre double*	235 €
	2,5 jours	220 €
	2 jours	160 €
	Midi	110 €

Forfait 2,5 jours
Chambre seule / chambre double :
Séminaire complet (salle de réunion + 2 nuits, 4 repas, 5 pauses + accueil)

Forfait restauration

- 2,5 jours : Salle de réunion, pauses, 2 déjeuners et 2 dîners
- 2 jours : Salle de réunion, pauses, 2 déjeuners et 1 dîner
- Midi : Salle de réunion, pauses et 2 déjeuners

Forfait 2 jours
Chambre seule / chambre double :
Séminaire 2 jours (salle de réunion + 1 nuit, 3 repas, 4 pauses + accueil)





MANAGER ET COMMUNIQUER AVEC ASSERTIVITÉ

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes essentiels de la communication interpersonnelle et l'intérêt de l'attitude assertive ;
- Discerner les bénéfices de relation assertive (satisfait-satisfait OK+/ OK+) pour le dirigeant avec tous les acteurs de l'entreprise ;
- Savoir utiliser l'outil « DESC » pour communiquer de façon assertive et constructive dans toutes les situations d'entreprise : Faire face à une critique, oser faire un feedback, gérer les tensions, savoir dire « non » ;
- Améliorer l'écoute active et la pleine présence relationnelle ;
- Savoir développer la conscience et la confiance en soi ;
- Repérer les jeux psychologiques et comprendre comment s'affirmer en respectant les autres ;
- Réguler, transformer des situations actuellement difficiles avec les outils et l'accompagnement proposés lors de la formation ;
- Faciliter l'intelligence relationnelle, émotionnelle et collective dans l'entreprise.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Moi d'abord ! Affiner la conscience de son propre fonctionnement, découvrir son « MOI » : mode opérationnel interne (ateliers créatifs) ;
- Comprendre les mécanismes visibles et invisibles de la communication interpersonnelle (mise en scène).

Après-midi :

- Ancrer positivement le schéma de la communication efficace (écoute attentive, pleine présence, message...);
- Passer d'un mode réactif en mode créatif assertif dans toutes les situations d'entreprise (feedback, conflit, savoir dire non, recadrer, s'affirmer avec respect.). Découvrir et pratiquer l'outil essentiel, le couteau suisse de la communication assertive « 5C » : le DESC.

Jour 2

Matin :

- Mieux comprendre les interactions humaines et les situations managériales, sous les faisceaux complémentaires de l'analyse transactionnelle, de la P-N-L et de la voie toltèque (Mise en scène) ;
- Auto-analyse de l'Egogramme personnel (test).

Après-midi :

- Savoir développer la sécurité intérieure, l'estime de soi, la confiance en soi pour pouvoir s'affirmer avec respect ;
- Synthèse applicative. Pratiquer la communication assertive avec tous les apports et les outils intégrés pendant la formation.



par Patricia
NICOLAS

Après avoir été créatrice d'entreprise d'édition, puis psychothérapeute intégrative, l'accompagnement et la formation auprès des dirigeants d'entreprises et de leurs équipes est devenu mon cœur de métier (Oasis Management). Des centaines de récits vie et d'accompagnements personnalisés ont enrichi ma clarté de perception des potentiels humains et de leurs freins. Entrepreneur dans l'âme, ma vie de mère m'a également apportée de nombreuses pépites en particulier l'accompagnement d'un enfant ayant un TSA. Je me considère plutôt comme artisan d'Art de ma profession. Les formations sont conçues pour être animées, participatives, créatives et favorisent un apprentissage qui prend en compte la globalité de l'être et dynamise. Il s'agit d'un espace de formation, de transformation où chaque participant est amené à prendre en main son propre processus de développement. Ma devise : « Si tu veux un monde meilleur fais-le en toi, autour de toi et il grandira ». CG Jung.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Du son, des vidéos, des jeux de rôles, du souffle, du mouvement, de l'humour, de la voix...La formation est active, créative et interactive. Elle est rythmée en alternance par des temps d'ateliers, des expériences apprenantes basées sur des exemples concrets apportés par les participants (complétées par de riches expériences humaines vécues que j'ai plaisir à partager) et des capsules de théorie appliquée. La méthode de communication assertive proposée est vécue en direct afin d'être ensuite facilement implantée dans le quotidien. A la fois formation, cercle d'échanges et d'apprentissage mutuelle, la formation offre également un espace de récupération, de souffle et d'énergie positive (l'intention est que vous puissiez repartir en meilleure forme !). Une oasis de cocréation active, où chaque participant est acteur de son développement.

PRÉREQUIS

Avoir envie de se remettre en question et de partager avec le groupe.

PUBLIC

Managers, commerciaux, salariés.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid ;
- L'atteinte des objectifs pédagogiques sera évaluée par des échanges collectifs en tour de table, des observations et pratiques en jeux de rôles.

NEW

4 OUTILS POUR RÉSOUDRE VOS PROBLÈMES DE COMMUNICATION AU QUOTIDIEN : L'ART EFFICACE ET AUTHENTIQUE DE LA CLARIFICATION

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Faciliter la communication des acteurs de l'entreprise afin d'améliorer les relations avec les collaborateurs, les clients, les fournisseurs, les partenaires... ;
- Découvrir, expérimenter et pratiquer 4 outils de communication et de relation à l'autre (le Contact, l'Ecoute profonde, le Cycle de communication et sa validation, le Spiraling) afin de conduire des entretiens professionnels efficaces et authentiques ;
- Identifier la structure et le fonctionnement du Mental ;
- Développer sa stabilité émotionnelle, son ancrage et son ouverture afin de mieux être dans la relation, en utilisant l'approche puissante de la clarification.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Accueil et ouverture ;
- La clarification : concept, origines, utilisation ;
- Communiquer au sens de la clarification : la compréhension mutuelle.

Après-midi :

- Reconnexion ;
- Découverte et pratique de l'outil n°1 : « le contact » ;
- Découverte et pratique de l'outil n°2 : « l'écoute profonde ». Training en binôme ;
- Découverte et pratique de l'outil n°3 : le « cycle de communication » aidant et validation. Apprentissage en sous-groupes et training en binôme ;
- Clôture de la journée : capitalisation sur les acquis.

Jour 2

Matin :

- Reconnexion ;
- Pratique et approfondissement de l'outil n°1 : « le contact ». Training en binôme ;
- Formation et structure du Mental. Apprentissage en sous-groupes ;
- Lois du Mental.

Après-midi :

- Reconnexion ;
- Découverte et pratique de l'outil n°4 : « le spiraling ». Training en binôme ;
- Mise en situation et training entretien en utilisant les 4 outils de la clarification ;
- Retour d'expériences et apports complémentaires ;



par **Marielle MARTI**



« Après plus de 20 années dans les métiers de la communication où j'ai créé et dirigé mon agence, c'est l'expérience douloureuse...et très riche du burnout qui m'a conduite à faire évoluer mon activité professionnelle vers un métier tourné vers l'autre et sa réconciliation, avec qui il est déjà en profondeur sans toujours pouvoir ou savoir l'exprimer.

J'interviens en entreprise où j'accompagne des dirigeants, des équipes et des managers confrontés à des situations de stress, de difficulté face au changement, de communication difficile. Le thème de la santé du dirigeant, de par mon histoire, est naturellement au cœur de mes préoccupations et de mon activité ».

- Évaluation et clôture (Speed boat).

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Formation conçue sur les méthodes de l'accelerated learning qui a pour objectif de rendre l'apprentissage plaisant, rapide et pertinent ;
- Méthode interactive alternant apports théoriques, découverte et expérimentation des outils, mises en situation et travail en binôme et sous-groupe.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Dirigeants, entrepreneurs, TPE, PME. Directeurs des Ressources Humaines. Managers et responsables d'équipes. Et, plus généralement, toute personne désireuse d'améliorer sa capacité de communication et de relation.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid ;
- Évaluation des acquis au terme de chaque journée par un questionnaire ;
- 1h30 de feedback en collectif 6 semaines après la formation en visioconférence.



GÉRER LES COMPORTEMENTS DIFFICILES ET SES RÉACTIONS ÉMOTIONNELLES

Durée 2,5 jours • 18 heures **Tarif** 730 € HT / 876 € TTC

OBJECTIFS

- Comprendre son propre fonctionnement émotionnel et ses conséquences ;
- Connaître les fonctions positives des émotions et leur traitement adéquat ;
- Libérer les émotions bloquées ;
- Développer une connaissance et une maîtrise de soi quel que soit l'émotionnel de son interlocuteur.

PROGRAMME

1^{re} demie-journée

Les liens entre la pensée, les émotions et le comportement

- Diagnostic de ses propres sources de réactions émotionnelles et de ses émotions récurrentes ;
- Se comprendre soi-même afin de comprendre l'autre : les peurs et les pensées associées.

2^e demie-journée

Le processus de gestion de l'émotion

- Le fonctionnement du cerveau ;
- Mes mécanismes de défense : fuite, attaque, immobilisme ;
- Barrage émotionnel ou tribunal correctionnel ? Implosion ou explosion ?
- Les liens entre l'odorat et les émotions.

3^e demie-journée

Ne plus être victime de mes émotions, ou de celle des autres

- Mes sentiments et émotions au travail ;
- Les conséquences du contrôle, du refoulement, de l'explosion ;
- Mon corps et les réservoirs à émotions bloquées : localisation et libération ;
- Reconnaître les signaux de tensions du corps et savoir se détendre rapidement.

4^e demie-journée

Accueillir ses émotions

- Identifier mes déclencheurs à émotions ;
- Connaître les fonctions positives des émotions ;
- Identifier les mécanismes non efficaces : rackets, élastiques ;
- Savoir accueillir ses émotions ;
- Savoir mettre des mots sur ses ressentis.

4^e demie-journée

La posture de conscience

- Savoir retrouver un havre de paix : exercices d'application ;
- Mon équilibre cerveau droit/cerveau gauche : mise en application d'outils ;
- Savoir accueillir l'imprévu, l'émotion de l'autre sans perdre pied, devenir l'explorateur de ce qui se joue.



par **Sylvie GERBAULT**

Biologiste puis Psychologue (approche systémique –Groupe et famille en situation de crise), Consultante en Relations Humaines, et Psychothérapeute formée à l'Analyse Transactionnelle, la PNL, la gestalt, l'emdr, l'olfactothérapie... depuis plus de 30 ans. Formations sont dans le domaine de la communication, des émotions, du savoir-être. Elle aime accompagner chacun vers ce qu'il est profondément afin de retrouver un alignement tête/ cœur / ventre, une responsabilisation et une puissance d'action.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Grille d'analyse permettant de mettre à jour des programmes inconscients ;
- Olfaction d'huiles essentielles pour accompagner le travail intérieur ;
- De nombreux exercices pratiques, mises en situation permettent d'expérimenter les outils proposés et de se les approprier ;
- L'échange entre participants de situations vécues et leur analyse et traitement en session permet à chacun de repartir avec des applications adaptées.

PRÉREQUIS

Avoir envie de se connaître, de changer, de s'impliquer. Venir avec une tenue confortable (jogging par exemple) et tapis de sol.

PUBLIC

Tout public.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

Niveau 1

Durée 2,5 jours • 18 heures **Tarif** 730 € HT / 876 € TTC

OBJECTIFS

- Analyser et établir un bilan de ses capacités à communiquer, coopérer, manager ;
- Réussir à progresser dans ses capacités à acquérir des connaissances sur différents modes de fonctionnement, à identifier et analyser ses propres motivations, à découvrir et expérimenter une méthode de communication efficace : le feed-back.
- Construire un plan d'action pour progresser en compétences ;
- Prise en compte de l'écart éventuel entre les attentes de l'apprenant et les objectifs pour prévenir les ruptures et favoriser l'engagement.

Modalités d'accès à la formation : auto-évaluation de ses aptitudes.

PROGRAMME

1^{re} demie-journée

- Présentation des participants, expression de leurs attentes et objectifs ;
- Annonce du déroulé et des objectifs pédagogiques ;
- Les apports récents des neurosciences à propos des centres d'intelligences ;
- Auto-évaluation de son mode de communication : exercice du portrait, exercice du blason ;
- Exercice de l'accident ;
- Principales valeurs privilégiées par soi et par les autres ;
- Motivation et freins au progrès dans la communication et la coopération ;
- 1^{re} évaluation de l'atteinte du premier objectif par mise en situation.

2^e demie-journée

- Les ressources du Centre Mental dans la communication et la coopération : talents et limites ;
- Exercice de Story Telling à 2 ;
- Les ressources du Centre affectif dans la communication et la coopération : talents et limites ;
- Découvrir et comprendre 9 styles de leadership et leurs motivations spécifiques ;
- Application : Exercice de communication sur le management à 2 ;
- 2^e évaluation par Questionnement oral de l'objectif 2.1 ;
- 3^e évaluation par mise en situation de l'objectif 2.2.

3^e demie-journée

- La focalisation de l'attention au quotidien (préoccupations) ;
- La place des émotions dans la communication : exercice et apport pédagogique ;
- Les ressources du Centre corporel dans la communication et la coopération : talents et limites ;
- Exercice de Story Telling à 3 : partager, écouter, observer ;
- Comprendre les personnalités dites « difficiles ».



par **Béatrice
MAROT**

REGARD9 : Jérôme VIROULEAU, Denis TENDRON, Stéphane GILBERT, Karine LAURIN, Fanny MARIET, co-dirigeants de Regard9 et Béatrice MAROT, organisme de formation créé en 1999, certifié OPQF en 2016, et adhérent à la FFP. Ces formateurs, précédemment dirigeants d'entreprise et managers ont été formés à l'outil à l'École d'Helen Palmer et au coaching à la LKB School.

4^e demie-journée

- Apports pédagogiques sur les trois intelligences mentale, émotionnelle et corporelle et leurs rôles dans la communication et le management au quotidien : les besoins de reconnaissance, la relation à la confiance, la nécessité de construire dans la durée ;
- Repérer les changements d'attitudes en situation de stress et de sécurité ;
- Les 3 domaines de compétences du management et leurs composantes ;
- Recommandations concrètes nécessaires à une communication optimisée pour mieux coopérer et mieux manager.

5^e demie-journée

- Mise en situation évaluative des acquis : exercice du Feed Back ;
- 4^e Évaluation de l'objectif 2.3 ;
- Évaluation de son processus d'acquisition des connaissances ;
- Construction du plan de progrès ;
- 5^e évaluation de l'objectif 3 par production d'un tableau ;
- Évaluation et bouclage.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Méthodes : découverte, démonstrative, interrogative. 1/3 Apports théoriques en plénière. 1/3 Ateliers d'échanges et partage d'expériences et enfin 1/3 Exercices pratiques et mises en situation à partir de cas concrets ;
- Outil pédagogique : l'ennéagramme.

Progression pédagogique :

À partir d'un bilan de ses connaissances et de ses propres habitudes de communication, de coopération et de management, le stagiaire réussit à progresser dans ses capacités à :

- Acquérir des connaissances sur différents modes de fonctionnement ;
- Identifier et Analyser ses propres motivations ;
- Découvrir et expérimenter une méthode de communication efficace : le feed-back ;

Et construit un plan d'action pour progresser en compétences.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Managers et collaborateurs souhaitant développer leurs compétences pour mieux communiquer et mieux coopérer dans l'entreprise ;

SUIVI ET ÉVALUATION

Détail disponible [ici](#)



MOBILISER SES RESSOURCES POUR ÊTRE SEREIN ET EFFICACE

Gestion du stress et du sommeil

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

Gestion des troubles du sommeil et de la vigilance

- Mesurer les impacts d'un mauvais sommeil et les conséquences de la baisse de vigilance ;
- Connaître le mécanisme du sommeil : rythme circadien, train du sommeil... ;
- Repérer ses propres cycles (nocturnes et diurnes) ;
- Développer ses propres ressources pour recouvrer - naturellement - un sommeil réparateur ;
- Découvrir puis maîtriser la sieste flash.

Gestion des situations stressantes

- Différencier agents stressants et stress perçu ;
- Connaître les mécanismes du stress ;
- Repérer les sources et les signes précurseurs du stress ;
- Développer ses propres ressources pour faire face aux conséquences des situations stressantes ;
- Découvrir et maîtriser des techniques pour mieux gérer le stress perçu.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

Partager ce que recouvrent les troubles du sommeil : quantification et qualification de ces troubles ;

Principales caractéristiques du sommeil : le temps moyen, les évolutions selon l'âge, les individus, les activités... Son rôle essentiel pour l'équilibre des personnes et la survie de l'individu ;

Découvrir l'utilisation de la respiration : passer de la respiration « sociale » à une respiration « salutaire » ;

Les inéluctables : l'horloge biologique, le train du sommeil, les différentes séquences de sommeil et leurs évolutions au cours de la nuit. Les moments (différents) dédiés à la reconstitution mentale et physique.

Après-midi :

Les conséquences économiques et sociales : incidences à court et moyen terme sur le : raisonnements ; les réactions, la mémorisation, la relation au travail les perturbations du métabolisme : hypertension, obésité, problème cardiovasculaire, les troubles comportementaux ;

L'écologie du sommeil : pour favoriser un sommeil récupérateur, règles à appliquer sur : l'environnement, l'alimentation, les rythmes de vie, la consommation de télévision et d'ordinateurs... ;

La sieste flash : comment se régénérer (en journée) en quelques minutes ;

Apprendre à lâcher-prise : comment prendre le recul suffisant pour ne pas se laisser emporter par ses réactions primaires.



par Patrick
LESAGE

Après un parcours (en tant que salarié) relativement éclectique (électronicien, responsable commercial, directeur de la communication, directeur des achats) dans des entreprises de secteur et de taille différentes (TPE, PME, ETI, grands groupes : PSA et Crédit agricole) j'ai choisi de m'orienter vers la formation, les conférences, la transmission, le partage.

Jour 2

Matin :

Lister les situations perçues comme étant stressantes : Quelles difficultés, depuis quand, quelles solutions déjà mises en œuvre ?

Le syndrome général d'adaptation : comment réagissons-nous face à une situation « stressante » ? Comprendre que le schéma de réaction est le même pour tous mais que les conséquences sont individuelles ; Fuir ou combattre : l'alternative qui s'offre à chacun ; De l'alarme à l'épuisement : pouvoir arrêter le processus à temps.

Après-midi :

De la situation délicate à la situation confortable : inverser le rapport « poids » des stresseurs/ressources ;

Repérer les ressources personnelles à développer : chacun possède ses propres ressources, les découvrir afin de les exploiter ;

Découvrir les différents étages de la respiration : apprendre à mieux exploiter les capacités respiratoires ;

Apprendre à lâcher-prise (suite) : comment prendre le recul suffisant pour ne pas se laisser emporter par ses réactions primaires ;

De la contrainte d'attendre à l'opportunité de détente : utiliser tous les moments d'attente (non souhaités) pour en faire des moments de détente (voulus).

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Recueil des situations personnelles à partir d'un questionnaire proposé une quinzaine de jours avant la session ;
- Pendant la formation les exposés (théorie) alternent avec des exercices pratiques ;
- La pédagogie est interactive car les questions posées par le formateur au fil des cours donnent une dynamique spécifique aux cours ;
- En fin de session un quizz de contrôle des connaissances est complété par les apprenants ;
- À l'issue de la session des supports dématérialisés (écrits et sonores) sont donnés à chaque participant.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Toute personne ayant des difficultés de gestion des situations stressantes et/ou rencontrant des troubles du sommeil et de vigilance, difficultés qui se répercutent sur la qualité et quantité de travail, les relations interpersonnelles, les risques accidentels (routier et/ou sur poste de travail)...

SUIVI ET ÉVALUATION

Détail disponible [ici](#)

NEW

CRACKEZ VOS CODES POUR LIBÉRER VOS POTENTIELS

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

Être capable d'appréhender les modèles mentaux individuels, organisationnels et sociétaux et pouvoir agir dessus.

PROGRAMME

Jour 1

Matin : Modèles mentaux : une nouvelle clé de lecture et d'action. C'est quoi ? Pourquoi c'est vital aujourd'hui ? Comment les gérer ? Découverte et prise en main de la notion de modèle mental ; Manipulation des trois niveaux : individuel, collectif et sociétal ; Approche META : Modèles mentaux - Exposer - Tester - Ajuster.

Après-midi :

 Les modèles mentaux individuels

Les participants vont appréhender leurs propres modèles mentaux individuels sur deux notions essentielles au processus d'innovation : la collecte d'information (point de départ) et la gestion du but (point d'arrivée) ; Ils participeront alors à des sous-groupes sur la notion d'innovation et d'agilité.

Jour 2

Matin :

 Les modèles mentaux collectifs de l'entreprise

Diverses approches d'exposition des modèles mentaux collectifs ; Atelier sur les surprises.

Après-midi :

 Insight des modèles mentaux des entrepreneurs et temps de capitalisation sur les modèles mentaux.

Comment concrètement AGIR ?

Présentation des 5 modèles mentaux alternatifs des entrepreneurs ; Mise en pratique.



par **Béatrice ROUSSET**



Béatrice ROUSSET est coach de dirigeants et d'équipes de direction. Elle intervient sur les questions de transformation organisationnelle auprès des entreprises et acteurs publics. Elle a plus de vingt ans d'expérience dans les grandes organisations (KPMG, HSBC). Elle était auparavant en charge des actions de formation et développement pour les dirigeants du groupe AXA. Elle est diplômée de NEOMA business School et du Master II de coaching d'Assas.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Ateliers fondés sur le vécu réel des participants.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Toute personne confrontée à une problématique de transformation.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



DÉLÉGUER EN DONNANT DU SENS



par Hervé MOREL

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Réfléchir à une organisation managériale qui donne du sens et au rôle de la délégation dans cette organisation ;
- Fixer des objectifs qui font sens pour le collaborateur ;
- Mesurer le degré d'autonomie laissé au collaborateur et le mode de contrôle à adopter ;
- Donner un feed back de renforcement (félicitations) et un feed back de réajustement (recadrage) ;
- Appliquer un outil de diagnostic d'une performance faible à une des situations managériales que le participant connaît actuellement dans son équipe.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Définir l'organisation managériale qui, du long terme à l'immédiateté, donne naturellement du sens à chacun par un brainstorming général ;
- Définir ce qu'est la délégation grâce à une réflexion en sous-groupes ;
- Co-créer les objectifs puis les formaliser de manière SMART grâce à des exercices en miroir appliqués à vos propres collaborateurs.

Après-midi :

- Formaliser un référentiel métier qui donne du sens ;
- Déterminer le(s) levier(s) de motivation de vos collaborateurs grâce à la méthode SACRE et des jeux de rôles avec le formateur ;
- Déterminer le bon degré d'autonomie et le meilleur mode de contrôle dans vos délégations par un exposé du formateur.

Jour 2

Matin :

- S'entraîner à déterminer le bon degré d'autonomie et le meilleur mode de contrôle dans vos délégations grâce à un QCM en sous-groupes puis application sur vos propres cas ;
- Appliquer une méthode innovante pour être quasiment sûr de mener un entretien de recadrage qui aboutira à des solutions et à un plan d'action grâce à des jeux de rôles sur vos propres cas.

Après-midi :

- Identifier les différentes sanctions (positives et négatives) en sous-groupes ;
- Par un jeu de rôle, pratiquer une méthode de félicitations qui a permis à l'un de nos clients d'augmenter son CA de 10% tout en baissant l'objectif quotidien de visites ;
- Pratiquer un outil de diagnostic d'une performance médiocre sur l'un de vos propres cas.

CRONOCONCEPT :

Alain HUBERT est ingénieur Arts et Métiers de formation. Après 15 ans d'expérience en management, il fonde en 2002 Crono Concept, cabinet de conseil en management d'équipe qui compte aujourd'hui 4 personnes. Il est également certifié praticien de PNL et doublement diplômé de l'école de coaching québécoise etc.

Hervé MOREL est formateur auprès de salariés et créateurs d'entreprise en stratégie, management, développement commercial, gestion du temps, gestion de projets, communication assertive, création et reprise d'entreprise, prise de parole en public.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Il vous est demandé d'arriver à la formation avec au moins 2 situations qui vous posent problème aujourd'hui dans le management de votre équipe et sur lesquels vous allez appliquer tous les outils présentés.

- Travaux en sous-groupes ;
- Exercices d'application sur cas d'école proposés par le formateur ;
- Jeux de rôle pour identifier le(s) levier(s) de motivation d'une personne ;
- Jeux de rôles pour les feedbacks de renforcement et de recadrage ;
- Une mind map des principes clés que vous bâtissez au fur et à mesure avec le formateur ;
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi ;
- Possibilité de devenir ensuite membre du club des managers bienveillants pour continuer à échanger avec des pairs tout au long de l'année.

PRÉREQUIS

Être obligatoirement en situation de management hiérarchique d'une équipe au moment de la formation.

PUBLIC

Toute personne amenée à travailler en équipe.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

Les compétences acquises seront évaluées tout au long des débrief des exercices, QCM, jeux de rôle et mises en situation.

Les connaissances acquises seront évaluées par un QCM en fin de formation.

NEW

VENDRE PLUS ET MIEUX AVEC SUCCESS INSIGHTS

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- D'identifier votre propre style de vente ;
- De reconnaître le style comportemental de vos interlocuteurs en B to B ou en B to C ;
- D'adapter votre comportement aux besoins et fonctionnement de vos prospects et clients ;
- De revoir et d'approfondir les facteurs clés de succès d'un entretien de vente.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

Présentation des participants, de l'intervenant, des objectifs de la formation.

Thème 1 : Le langage des couleurs

- Le langage des couleurs : rouge, jaune, vert, bleu ;
- L'approche de Marston : DISC ;
- L'approche de Jung : les 8 types psychologiques ;
- Les motivations ;
- Atelier : Découvrir les différents types de vendeurs, selon leur(s) couleur(s) dominante(s) dans leurs forces et faiblesses.

Après-midi:

Thème 2 : Approfondir cette découverte dans et selon les phases de la vente

- La préparation ;
- Le contact ;
- La création d'un climat de confiance ;
- La qualification dans la découverte des besoins ;
- L'argumentation ;
- La réponse aux objections ;
- La conclusion ;
- Le suivi La vente, les leviers de la performance.

Jour 2

Matin :

Thème 3 : Se situer personnellement, dans ses forces et faiblesses, en tant que personne et dans son métier de vendeur ou de commercial afin de déterminer des axes de progrès.

- Découvrir et reconnaître les différents types de prospects et clients, dans : leur comportement verbal (les mots employés, les questions posées), leur comportement non-verbal (tonalité de la voix, gestuelle), leurs motivations dans un acte d'achat ;
- Développer sa flexibilité pour s'adapter à ces différents types de prospects et clients dans et selon les différentes phases de la vente ;
- Utiliser son profil SUCCESS INSIGHTS pour développer une stratégie de développement professionnel et personnel.



par Jacques
SETEAU



Une formation de grande école de commerce (ESCAE Brest). Un début de carrière dans la fonction commerciale afin de prendre rapidement un poste de directeur commercial puis de directeur général dans des entreprises agro-alimentaires et des entreprises de service a amené Jacques en 1987 à s'orienter vers l'accompagnement et la formation des commerciaux et des managers.

Après-midi :

- Mises en situation : chaque atelier présente son travail sous forme de jeux de rôle. Les observateurs (les autres membres du groupe) analysent avec une grille de lecture ;
- Synthèse de l'intervenant.

Thème 4 : Gérer les situations jugées délicates, voire difficiles

- Définition de ces situations (ex : comparatif de prix, demande de remise, erreur de caisse, défaut de produit, rupture de stock, réclamation...);
- Proposition d'une réponse exploitant les données abordées ;
- Mini mise en situation ;
- Atelier : Oser mettre en action : agir ;
- Comment approcher les clients curieux, agressifs, pressés, exigeants, hésitants, pluriels ?

En guise de conclusion

- Oser agir : les points de progrès ;
- Évaluation.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

L'association des couleurs aux différents profils comportementaux permet un apprentissage ludique et convivial, une mémorisation facile et une utilisation pragmatique de la méthode.

Méthode très interactive : Travail en sous-groupes, jeux de rôle, mises en situation.

Option : Chaque participant reçoit son propre profil comportemental établi à partir d'un questionnaire

PRÉREQUIS

Avoir déjà acquis les fondamentaux de l'entretien de vente.

PUBLIC

Tout commercial en relation de face-à-face avec des clients.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC LA PROCESS COM[®]



par Marie
BINETRUY

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Comprendre les attentes de son/ses interlocuteur(s) et se faire comprendre plus aisément (communication, prise de parole, argumentation, négociation, ... ;
- Adapter sans effort sa communication et son langage à l'autre, pour convaincre, mettre en action, négocier, éviter des conflits inutiles ... : « Avoir les bons mots au bon moment » ;
- Mieux comprendre et gérer les comportements négatifs et de stress dans les relations interpersonnelles ;
- Individualiser son management, et aller plus loin avec ses équipes, ses clients ou partenaires, là où les outils classiques de management ou de communication trouvent leurs limites.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Découvrir le modèle PCM ;
- Se rencontrer et commencer l'apprentissage de l'observation avec la grille de lecture proposée.

Après-midi :

- Deviner le profil des membres du groupe ;
- Recevoir le résultat de son questionnaire ;
- S'exercer à communiquer et interagir avec tous les profils.

Jour 2

Matin :

- Identifier les leviers de motivation de ses interlocuteurs ;
- S'entraîner à manager, motiver et interagir avec chaque profil.

Après-midi :

- Identifier les comportements sous stress de tous les profils ;
- Analyser ses situations « problèmes » et trouver de nouvelles approches relationnelles plus adaptées.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Pendant 2 jours, vous allez partir à l'exploration de vous-même et de vos relations grâce aux apports théoriques, à l'analyse de vos situations « problèmes », à la mise en pratique des techniques proposées, aux échanges et aux jeux collectifs.

Marie BINETRUY, accompagnatrice de votre évolution. J'utilise différentes approches en fonction de votre besoin et de votre problématique. Spécialisée dans le management, la cohésion d'équipe, la communication et l'efficacité professionnelle. Parcours dans les domaines des services en B to B (Tourisme, publicité, nettoyage industriel, marketing direct). 30 ans d'expériences dans la relation client, le management, la communication, le travail d'équipe au service de votre entreprise.

PRÉREQUIS

Être curieux et ouvert ;
Être prêt à regarder autrement sa façon de communiquer et sa relation aux autres ;
Avoir envie de changer certains comportements qui génèrent de la pollution relationnelle.

PUBLIC

Dirigeants et collaborateurs.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC



par Frédéric
CATELAIN

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le participant saura :

- Communiquer avec plus d'impact à l'oral ;
- Apprivoiser son trac ;
- Définir sa stratégie de communication orale ;
- Analyser les besoins de ses interlocuteurs ;
- Pratiquer au quotidien avec plus d'aisance ;
- Préparer des prises de parole efficaces ;
- Organiser des notes spécifiques pour l'oral ;
- Gommer les mots parasites ;
- Gérer les silences et respirer pour la parole.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Présentation des objectifs et description de la méthode ;
- Exercice 1 : Photo langage (développer sa créativité et enrichir ses prises de parole...) ;
- Théorie : Les 3 cerveaux ;
- Théorie : Check-list des points techniques majeurs de toute communication orale ;
- Visionnage des exercices des participants (diagnostique points positifs et à développer...).

Après-midi :

- Théorie : Les 3 temps de la parole ;
- Exercice 2 : Lecture parlée (gérer les silences et gommer les mots parasites...) ;
- Exercice 3 : Mon meilleure souvenir (développer l'émotionnel et le storytelling...) ;
- Théorie : Les 3 éclairages.

Jour 2

Matin :

- Retour d'expérience et ressenti sur Jour 1 ;
- Théorie : Le plan de l'oral ;
- Exercice 4 : Mots de vie, mots de mort (s'exercer à l'improvisation...) ;
- Exercice 5 : Intentionnalité (développer son implication...).

Après-midi :

- Mise en application de toutes les techniques acquises ;
- Exercice 6 : Prise de parole sur un sujet libre ;
- Débriefing pour chaque participant avec points forts et axes de progrès ;
- Tour de table sur jour 2.

Axes de progrès qui s'appliquent à l'environnement professionnel :

- Oser s'exprimer ;
- Savoir rendre efficace son expression orale ;
- Savoir se faire comprendre ;
- Savoir développer la confiance en soi.

Formateur depuis plus de 25 ans, depuis 2007 au CJD, mon carburant, c'est faire progresser l'Autre. Il en va de même dans mes activités extra professionnelles où j'aime transmettre et voir grandir l'Autre. Qu'il se découvre et développe ses capacités. Ma satisfaction au quotidien, c'est de voir les participants à mes formations se perfectionner quel que soit leurs compétences de départ. Fervent défenseur de la bienveillance, je l'utilise pour aller chercher chez chacun et chacune son potentiel...

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Pendant deux jours, vous allez vous mettre en scène face au groupe dans de nombreux exercices qui apporteront chacun de nouveaux outils au service de votre impact et de votre aisance. Quelques apports théoriques ancreront dans votre mémoire les bonnes pratiques. Tous les exercices sont filmés et certains sont utilisés pour faire le diagnostic (objectif et factuel) des points forts et des axes d'amélioration. Cet outil pédagogique est d'une grande efficacité dans la prise de conscience pour les participants.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis spécifiques pour cette formation, si ce n'est d'être volontaire et d'être persuadé que ces compétences peuvent se développer.

PUBLIC

Toute personne ayant des contacts dans son travail.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



DÉCELER ET COMPRENDRE LES PENSÉES ET RESENTIS DE VOS INTERLOCUTEURS

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

PROGRAMME

Jour 1

Matin : Comprendre le rôle du non-verbal dans la communication – Non-verbal et Synergologie- Visionnage de vidéos – Exercice filmé du « Bonjour » de présentation des candidats qui sera analysé en fin de jour 2.

Comment naissent les mouvements du corps dans notre cerveau ? Faire tomber les stéréotypes et idées reçues sur le langage du corps. La Synergologie ou une nouvelle approche du langage corporel. Décoder la gestuelle – Langage des mains, gestuelle, dynamique corporelle du dominant – Signification de nos gestes, aptitude à négocier, à convaincre, à se positionner – Visionnage de vidéos et exercice individuel de décryptage avec un panorama de photos. Faire un geste, c'est exprimer une émotion. L'analyse de la gestuelle et du langage des mains montrent la transmission de la pensée et de nos valeurs. Que veulent dire nos gestes ?

Après-midi : Déceler les non-dits dans la communication - les non-dits et les micro-démangeaisons – les mouvements de la bouche - Visionnage de vidéos et exercices individuels de décryptage de plusieurs vidéos.

« L'importance dans la communication, c'est d'entendre ce qui n'est pas dit ».

Notre langage corporel révèle les contradictions et les malaises lors de nos interactions en s'exprimant à notre insu. Lire ce qui n'est pas dit est une force dans les négociations et permet d'ajuster sa communication à la situation.

Jour 2

Matin : Reconnaître l'authenticité dans la communication – les émotions et leurs items – visage dissymétrique – visionnage et analyse de vidéos.

Observer sans quel état d'esprit est mon interlocuteur – axes de tête, clignements – Jeux de rôle.

Observer si notre interlocuteur est dans le lien, dans la spontanéité, la connexion ou au contraire dans la distance, l'analyse et le contrôle de son discours et/ou de son langage corporel pour adapter son discours et sa persuasion. A-t-il besoin d'être convaincu ou l'est-il déjà ? Quels items montrent l'intérêt de notre interlocuteur à notre égard ? Êtes-vous certain que votre message a été entendu et compris ?

Après-midi : Comprendre l'ouverture et la fermeture – croisements de bras et de jambes – exercices en duo

Les croisements de jambes et de bras expriment-ils toujours la fermeture ?

Décrypter l'autre – repérer le non verbal en situation de communication - Jeux de rôle et analyse de la vidéo du jour 1.



par Céline
DELAVEAU

Diplômée de l'école supérieure de commerce du CNAM (ICSV) et du Conservatoire Régional de Nantes, Céline DELAVEAU a tout d'abord passé quelques années en entreprise puis s'est produite comme danseuse, chanteuse et comédienne pendant plus de 25 ans dans les théâtres parisiens. Elle anime en parallèle depuis plusieurs années des sessions de prise de parole en public et de coaching sur la confiance en soi. Elle a affiné son cursus en suivant une formation diplômante de 2 ans en tant que spécialiste du langage corporel à l'Institut Européen de Synergologie®.

OBJECTIFS

- Acquérir des clés essentielles pour comprendre le langage non verbal de vos interlocuteurs ;
- Identifier, observer et Interpréter les items du langage corporel pour adapter sa communication ;
- Repérer la dynamique mentale et corporelle de mon interlocuteur – positions de chaises, poignées de mains, gestuelle ;
- Appréhender la pensée de l'autre et la disposition d'esprit au travers de son langage corporel ;
- Reconnaître l'authenticité dans l'expression des émotions ;
- Comprendre la dynamique cérébrale et nos préférences par le langage des mains et la gestuelle ;
- Identifier comment s'expriment nos contradictions, malaises, non-dits ;
- Reconnaître la cohérence entre le verbal et le non-verbal ;
- Observer l'impact de sa communication sur l'autre ;
- Détecter l'intérêt de son auditoire.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Visionnage de nombreuses vidéos illustrant les thèmes du langage corporel abordés ;
- Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques ;
- Exercices individuels de décryptage - photos et vidéos ;
- Analyse individuelle d'une vidéo à chaque fin de journée ;
- Exercices de mise en situation filmée - décryptage collectif ;
- Jeux de rôle ;
- Livret du Participant.

PRÉREQUIS

Admettre que la communication ne repose pas que sur le verbal et sur une gestuelle contrôlée et fabriquée.

PUBLIC

Dirigeants, Managers, DRH, RH - Responsables commerciaux, Négociateurs, Juristes, Avocats, hommes politiques, ainsi que toute personne désireux améliorer sa communication et lire le langage corporel.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

Clique sur une formation pour accéder à sa fiche

FORMATION PIMENTÉE !

Retrouve toutes les infos ici

SE CONSTRUIRE

NEW L'art de poser les bonnes questions à votre interlocuteur		Baptiste CANAZZI	600 € HT
Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (Analyse transactionnelle) — 2,5 JOURS, démarrage le 31/05 à 14h		Sylvie GERBAULT	730 € HT
Le leadership des émotions — 2,5 JOURS, démarrage le 31/05 à 14h		Sylviane RETUERTA	730 € HT
Mieux vendre, mieux communiquer, mieux manager : des masques et vous !		Hervé SUZANNE	600 € HT
NEW Oser le conflit		Laurent QUIVOGNE	600 € HT
Communiquer, coopérer, manager efficacement - Ennéagramme Niveau 1 — 2,5 JOURS, démarrage le 31/05 à 14h		Béatrice MAROT	730 € HT
Communiquer, coopérer, manager efficacement - Ennéagramme Niveau 2 — 2,5 JOURS, démarrage le 31/05 à 14h		Karine LAURIN	730 € HT
Je reprends mon temps en main (Gestion du temps)		Alain HUMBERT	600 € HT
PNL : des outils pour développer son plein potentiel		Aurélie RICHARD	600 € HT
NEW Mind mapping		Emmanuel DIAIS	600 € HT

DIRIGER

Libérez la puissance de vos équipes (Passez de manager à manager leader)		Patricia BOUVARD	600 € HT
--	--	------------------	----------

PÉRENNISER

Objectif vendre		Jean-Michel FAIVRE	600 € HT
-----------------	--	--------------------	----------

Hôtel Europe

ATTENTION, nouveauté, tu dois réserver et payer ton forfait en même temps que ton inscription à la formation sur le site d'inscription maformationcjd.fr

Hôtel l'Europe

15 Route de Neuf-Brisach - 68180 HORBOURG-WIHR

Tél. : 03 89 20 54 00 - www.hotel-europe-colmar.com



		Tarifs (TTC)
	Chambre seule	380 €
	Chambre double*	302 €
	Chambre seule	260 €
	Chambre double*	225 €
	2,5 jours	190 €
	2 jours	175 €
	Midi	100 €

Forfait 2,5 jours
Chambre seule / chambre double : Séminaire complet (salle de réunion + 2 nuits, 4 repas, 5 pauses + accueil)

Forfait restauration

- 2,5 jours : Salle de réunion, pauses, 2 déjeuners et 2 dîners
- 2 jours : Salle de réunion, pauses, 2 déjeuners et 1 dîner
- Midi : Salle de réunion, pauses et 2 déjeuners

Forfait 2 jours
Chambre seule / chambre double : Séminaire 2 jours (salle de réunion + 1 nuit, 3 repas, 4 pauses + accueil)



NEW

L'ART DE POSER LES BONNES QUESTIONS À VOTRE INTERLOCUTEUR

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

Véritable outil managérial, l'esprit critique repose sur l'acquisition de compétences transversales, dont la capacité à utiliser l'inférence logique, qui permet aux managers qui la mettent en œuvre, de résoudre des problématiques aux enjeux sensibles ou complexes de manière plus créative, autonome et efficace, et de faciliter ainsi la prise de décision.

À l'issue de la formation le stagiaire sera capable :

- De maîtriser les principes de l'inférence logique ;
- D'adapter sa posture pour utiliser des questions à forte valeur ajoutées ;
- De responsabiliser ses interlocuteurs pour qu'ils se positionnent, et provoquer leur engagement.

PROGRAMME

Jour 1

Matin : La posture du questionneur : une posture de réflexivité

- Questions ouvertes & Questions fermées ;
- Résonance affective de la question chez l'interlocuteur ;
- Niveaux d'écoutes du questionneur ;
- Questionner la forme et le fond ;
- Notions de métacommunication ;
- Reconnaître son attitude naturelle pour la déconstruire ;
- Exercices basés sur des « scènes exemples », des quizz et des mises en pratiques.

Après-midi : Analyse des énoncés - Introduction à la notion d'inférence logique

- Comprendre la notion « d'effet recherché » ;
- Les trois niveaux désautomatisation de l'interlocuteur ;
- Identifier avec précision ce qu'est une inférence logique dans le champ des questions possibles ;
- Exercices basés sur des expériences et des mises en scène.

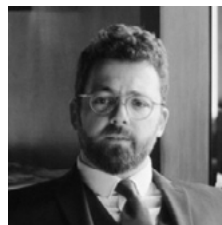
Jour 2

Matin : Poser des questions à fortes valeurs ajoutées sur des énoncés

- La notion d'opérateur de questionnement ;
- Exercices et mises en pratiques sur des énoncés issus du monde du travail.

Après-midi : Utiliser les questions à forte valeurs ajoutées dans le cadre d'un échange

- Mises en situation : débats sur des sujets de société & des sujets d'entreprise ;
- Évaluation théorique des acquis ;
- Évaluation pratique des acquis.



par Baptiste
CANAZZI



Baptiste CANAZZI de **Noetic Bees** est une agence d'ingénierie philosophique. Nos formateurs sont tous philosophes à Bac+5 minimum et formés en interne à cette ingénierie (Prix d'innovation 2013, CIR depuis 2017, CII depuis 2020). Nous développons cette ingénierie sur 3 métiers jusqu'à présent : la formation, essentiellement autour de problématiques managériales ; l'accompagnement des changements, essentiellement dans la conception de dispositifs de transformation comportementaux et culturels et leur implantation ; les études et le conseil, essentiellement sur des démarches philo-design.

Notre leitmotiv est de « rendre la philosophie populaire ». En d'autres termes, concevoir et développer des dispositifs permettant aux hommes et aux femmes qui dirigent et travaillent en entreprise de se désautomatiser dans leurs pratiques et leurs habitudes.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Des entraînements basés sur des expériences et des mises en situation afin de les ancrer dans leur vécu et de leur permettre d'apercevoir l'utilisation de la technique dans leur contexte ;
- Alternance d'exercices et d'explications/précisions théoriques dans un accroissement régulier des difficultés ;
- L'acquisition ou l'amélioration des compétences sont appréciées tout au long du parcours et en fin de formation ;
- Méthodes utilisées : exercices, mises en situation, autoévaluation et évaluation par les pairs (feedbacks).

PRÉREQUIS

Exercer une activité managériale ;
Être en situation de relation client ;
Être dans une équipe « libérée » ou « auto-organisée ».

PUBLIC

Managers des équipes de vente.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



SAVOIR INSTAURER DES RELATIONS GAGNANT-GAGNANT

Analyse transactionnelle

Durée 2,5 jours • 18 heures **Tarif** 730 € HT / 876 € TTC

OBJECTIFS

- Connaître son profil de communicant ;
- Identifier sa part de responsabilité et son rôle privilégié dans les situations récurrentes de tension, conflits, malaise, fuite... ;
- Savoir gérer les relations de tension, conflits, mésententes ;
- Savoir aller chercher l'information manquante, non dite, non explicite ;
- Savoir faire de félicitations et des critiques constructives sans heurter la personne ;
- Être capable d'identifier et d'éviter de participer à des jeux de pouvoir et de manipulation.

PROGRAMME

Jour 1

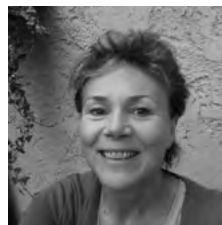
- Connaître son profil de communicant ;
- Savoir reconnaître et utiliser les 3 états du Moi : Parent, Adulte, Enfant ;
- Les attitudes verbales et non verbales caractéristiques de chaque état du Moi ;
- Travailler sa flexibilité: Savoir changer d'état du Moi Se connaître soi-même: votre personnalité P.A.E ou egogramme ;
- L'équilibre entre l'énergie bien gérée et mal gérée. Son incidence sur la relation ;
- Les points forts et les attitudes à faire évoluer.

Jour 2

- Savoir gérer les relations de conflit, savoir aller chercher le non-dit.
- Reconnaître les différentes transactions : parallèles, croisées, cachées et leurs conséquences sur la relation (conflit, entente, malaise...);
- Savoir décroiser les transactions pour prévenir, gérer les relations de tensions; conflit, agressivité... ;
- Savoir débusquer les non-dits, les sous-entendus, favoriser l'ouverture ;
- Donner des signes de reconnaissance: les critiques constructives et les félicitations ;
- Connaître le poids des «strokes» conditionnels et inconditionnels, soit positifs, soit négatifs, ainsi que leur influence sur le développement de chacun ;
- Savoir les recevoir, les accepter, les demander et les donner.

Jour 3

- Connaître sa position de vie préférée et ses effets sur les relations
- Identifier les jeux psychologiques (jeux de pouvoir et de manipulation) ;
- Reconnaître son rôle préféré : victime, sauveur ou persécuteur ?
- Le fonctionnement du triangle dramatique et ses conséquences internes et externes ;
- Reconnaître, éviter et désamorcer les jeux psychologiques.



par Sylvie
GERBAULT

Biologiste puis Psychologue (approche systémique –Groupe et famille en situation de crise), Consultante en Relations Humaines, et Psychothérapeute formée à l'Analyse Transactionnelle, la PNL, la gestalt, l'emdr, l'olfactothérapie... depuis plus de 30 ans. Formations sont dans le domaine de la communication, des émotions, du savoir-être. Elle aime accompagner chacun vers ce qu'il est profondément afin de retrouver un alignement tête/ cœur / ventre, une responsabilisation et une puissance d'action.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, et outils opérationnels de l'analyse transactionnelle, mais aussi des rappels en communication, et des outils PNL ;
- Grilles d'analyses, Tests Egogramme/Positions de vie, exercices d'entraînement individuels et en groupe, mise en situations et jeux de rôle à partir de situations vécues par les participants et/ou proposées par l'animateur afin d'évaluer les acquisitions ;
- Remise d'un support complet (document de stage) regroupant les outils.

PRÉREQUIS

Avoir envie de se connaître.

PUBLIC

Dirigeant, Manager, cadre, collaborateur.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



LE LEADERSHIP DES ÉMOTIONS

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Comprendre le processus émotionnel et maîtriser ses émotions afin d'accroître son efficacité professionnelle, mais aussi ses relations interpersonnelles et familiales ;
- Développer estime-confiance et affirmation de soi pour un plus grand accomplissement personnel et professionnel ;
- Parfaire sa communication et ses aptitudes relationnelles, gérer stress et conflit pour optimiser nos relations tant professionnelles que personnelles.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

Les 2 cerveaux : celui qui pense, celui qui ressent

Tiens, une émotion !!!... : Que se passe-t-il en moi ? Quel est son message ? Qu'est-ce que j'en fais ? Comment je la gère ?

Après-midi :

Comment faire descendre la température du thermomètre émotionnel : Intensité, durée, fréquence ;

La boussole émotionnelle : apprendre à naviguer adéquatement dans les flots des émotions ;

Je communique harmonieusement grâce à mon GPS interne.

Jour 2

Matin :

L'estime de Soi et la Confiance, fondamentaux d'une bonne santé émotionnelle

Comment remplir mon ballon de l'estime de Soi ;

Grimper l'échelle de la confiance : capitaliser sur ses forces, talents, ressources.

Après-midi :

Créer ma bouée de sauvetage émotionnel en cas de crise : stratégies de sortie de crise.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Atelier ludique et progressif sur la gestion des émotions. Au moins 80% de pratique avec jeux de rôles, exercices d'introspection, échanges.

Nombreux exercices pratiques facilement reproductibles, dans la vie de tous les jours, que ce soit en famille, dans toute relation interpersonnelle, ou dans le monde du travail.



par Sylviane
RETUERTA

Coach d'Affaires Internationale, Formatrice, Conférencière (Québec-France). Après une expérience de plus de vingt années dans le domaine du marketing et du management sur différents continents, Sylviane est avant tout une personne orientée résultat. C'est dans la pratique et sur le terrain (en tant que dirigeante) qu'elle a développé son savoir-faire entrepreneurial et sa connaissance du monde des affaires et du management.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Dirigeants d'entreprises ou cadres dirigeants.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



MIEUX VENDRE, MIEUX COMMUNIQUER, MIEUX MANAGER : DES MASQUES... ET VOUS ! 🌶️🌶️

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

IDÉE GÉNÉRALE DE LA FORMATION

Une approche à la fois originale, prégnante et ludique ! Cette formation vous permettra de mieux comprendre la diversité des individus, et de vous situer personnellement au sein de cette diversité, dans le double but de vous y sentir plus à l'aise et d'y développer davantage d'influence. Pour cela, nous vous présentons une méthode de reconnaissance des personnalités, mixant à la fois, sur le fond, les enseignements de sciences comportementales telles que la PNL ou l'analyse transactionnelle et, sur la forme, une pédagogie basée sur les archétypes du théâtre italien (Commedia dell'Arte).

OBJECTIFS

- Des connaissances pour améliorer son efficacité individuelle face aux enjeux relationnels de la vie en Entreprise ;
- Meilleure compréhension de notre psychologie personnelle ;
- Augmenter sa stabilité personnelle face à tout type de relation professionnelle ;
- Accroître ses capacités d'influence en comprenant mieux le fonctionnement des autres ;
- Prendre conscience de notre impact sur les autres. Comment est-on perçu ?
- Être coaché sur des difficultés concrètes rencontrées avec certains types de personnalité ;
- Apprendre de nouvelles stratégies de communication.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Comprendre les origines de la Diversité : sur quoi celle-ci est-elle fondée ?
- Approche des différents types de personnalité : 1^{re} partie.

Après-midi :

- Approche des différents types de personnalité : 2^e partie ;
- Explications et expérimentation – jeux de rôles – de chaque type de personnalité.

Jour 2

Matin :

- Bilan de personnalité. Qui êtes-vous ? Comment les autres vous perçoivent-ils ? Quel est votre impact sur les personnes ?
- Découverte de sa dominance de personnalité
- Forces et faiblesses de vos capacités d'adaptation.

Après-midi :

- Quels sont les fondamentaux d'une communication réussie ?
- Mieux influencer les personnalités qui vous sont difficiles - Training et coaching.



par Hervé
SUZANNE

Patricia BOUVARD et Hervé SUZANNE sont les fondateurs d'**Horizon Performance Conseil** (horizonperformanceconseil.com), organisme de formation. Ils sont spécialisés dans le développement de l'Intelligence Collective et du Leadership.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- 80 % d'activité sous forme de jeux de rôle, de training et de coaching, 20 % d'apports théoriques ;
- Pédagogie très active, dynamique, en interaction permanente avec le groupe ;
- La créativité, le jeu.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Toute personne exerçant des responsabilités de direction d'entreprise, de management et/ou en relation avec de la clientèle.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

NEW

OSER LE CONFLIT

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Ne plus craindre les situations de conflit ;
- Savoir dire, savoir entendre griefs et compliments ;
- Oser la confrontation, en comprendre l'intérêt ;
- Éviter les situations de violence.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

Les fondations : nous descendons dans les profondeurs pour explorer vos éventuelles craintes ou réticences vis-à-vis du conflit.

Après-midi :

Le premier étage : vos situations de conflit: nous les examinons de l'intérieur pour vous permettre de mieux les gérer.

Jour 2

Matin :

Le deuxième étage : quand le conflit débouche sur la violence (à laquelle il ne s'assimile pas): que regarder, que faire ?

Après-midi :

Le toit : un temps pour clôturer, pour assimiler et faire le point sur les acquis.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Cette formation fait alterner exercices, partages d'expériences et apports théoriques qui permettent de prendre du recul par rapport aux situations, d'approfondir la compréhension de ses modes de fonctionnement et d'améliorer son management. Elle s'appuie sur l'implication des participants et l'accompagnement de l'animateur.

- Exploration des freins et ressources individuelles ;
- Dynamique / partage de groupe ;
- Apports méthodologiques ;
- Ateliers et mises en situation constituent l'essentiel du temps passé.



par Laurent
QUIVOGNE



Mon travail est de favoriser l'émergence. J'accompagne des personnes en situation d'incertitude, que ce soit en entreprise, avec des dirigeants et managers ou leurs équipes, ou encore avec des particuliers. Je les aide à faire face à l'incertitude, à la traverser et parfois à la cultiver.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Toutes les personnes qui œuvrent au sein, d'entreprises désireuses d'améliorer leur fonctionnement, leur manière de résoudre leurs conflits, d'en tirer profit et d'être capables de confrontation, afin de mieux communiquer auprès de ses collaborateurs, collègues, managers ou de mieux manager ses équipes (en mode hiérarchique ou transversal).

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid ;
- Évaluation de la progression par questionnaire, en cours de formation.



COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

Niveau 1

Durée 2,5 jours • 18 heures **Tarif** 730 € HT / 876 € TTC

OBJECTIFS

- Analyser et établir un bilan de ses capacités à communiquer, coopérer, manager ;
- Réussir à progresser dans ses capacités à acquérir des connaissances sur différents modes de fonctionnement, à identifier et analyser ses propres motivations, à découvrir et expérimenter une méthode de communication efficace : le feed-back.
- Construire un plan d'action pour progresser en compétences ;
- Prise en compte de l'écart éventuel entre les attentes de l'apprenant et les objectifs pour prévenir les ruptures et favoriser l'engagement.

Modalités d'accès à la formation : auto-évaluation de ses aptitudes.

PROGRAMME

1^{re} demie-journée

- Présentation des participants, expression de leurs attentes et objectifs ;
- Annonce du déroulé et des objectifs pédagogiques ;
- Les apports récents des neurosciences à propos des centres d'intelligences ;
- Auto-évaluation de son mode de communication : exercice du portrait, exercice du blason ;
- Exercice de l'accident ;
- Principales valeurs privilégiées par soi et par les autres ;
- Motivation et freins au progrès dans la communication et la coopération ;
- 1^{re} évaluation de l'atteinte du premier objectif par mise en situation.

2^e demie-journée

- Les ressources du Centre Mental dans la communication et la coopération : talents et limites ;
- Exercice de Story Telling à 2 ;
- Les ressources du Centre affectif dans la communication et la coopération : talents et limites ;
- Découvrir et comprendre 9 styles de leadership et leurs motivations spécifiques ;
- Application : Exercice de communication sur le management à 2 ;
- 2^e évaluation par Questionnement oral de l'objectif 2.1 ;
- 3^e évaluation par mise en situation de l'objectif 2.2.

3^e demie-journée

- La focalisation de l'attention au quotidien (préoccupations) ;
- La place des émotions dans la communication : exercice et apport pédagogique ;
- Les ressources du Centre corporel dans la communication et la coopération : talents et limites ;
- Exercice de Story Telling à 3 : partager, écouter, observer ;
- Comprendre les personnalités dites « difficiles ».



par **Béatrice
MAROT**

REGARD9 : Jérôme VIROULEAU, Denis TENDRON, Stéphane GILBERT, Karine LAURIN, Fanny MARIET, co-dirigeants de Regard9 et Béatrice MAROT, organisme de formation créé en 1999, certifié OPQF en 2016, et adhérent à la FFP. Ces formateurs, précédemment dirigeants d'entreprise et managers ont été formés à l'outil à l'École d'Helen Palmer et au coaching à la LKB School.

4^e demie-journée

- Apports pédagogiques sur les trois intelligences mentale, émotionnelle et corporelle et leurs rôles dans la communication et le management au quotidien : les besoins de reconnaissance, la relation à la confiance, la nécessité de construire dans la durée ;
- Repérer les changements d'attitudes en situation de stress et de sécurité ;
- Les 3 domaines de compétences du management et leurs composantes ;
- Recommandations concrètes nécessaires à une communication optimisée pour mieux coopérer et mieux manager.

5^e demie-journée

- Mise en situation évaluative des acquis : exercice du Feed Back ;
- 4^e Évaluation de l'objectif 2.3 ;
- Évaluation de son processus d'acquisition des connaissances ;
- Construction du plan de progrès ;
- 5^e évaluation de l'objectif 3 par production d'un tableau ;
- Évaluation et bouclage.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Méthodes : découverte, démonstrative, interrogative. 1/3 Apports théoriques en plénière. 1/3 Ateliers d'échanges et partage d'expériences et enfin 1/3 Exercices pratiques et mises en situation à partir de cas concrets ;
- Outil pédagogique : l'ennéagramme.

Progression pédagogique :

À partir d'un bilan de ses connaissances et de ses propres habitudes de communication, de coopération et de management, le stagiaire réussit à progresser dans ses capacités à :

- Acquérir des connaissances sur différents modes de fonctionnement ;
- Identifier et Analyser ses propres motivations ;
- Découvrir et expérimenter une méthode de communication efficace : le feed-back ;

Et construit un plan d'action pour progresser en compétences.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Managers et collaborateurs souhaitant développer leurs compétences pour mieux communiquer et mieux coopérer dans l'entreprise ;

SUIVI ET ÉVALUATION

Détail disponible [ici](#)



COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

Niveau 2

Durée 2,5 jours • 18 heures **Tarif** 730 € HT / 876 € TTC

OBJECTIFS

Adapter et approfondir les connaissances apprises au premier module et acquérir :

- Des moyens d'analyser les ressemblances et différences dans les modes de communication et de management et sa propre subjectivité dans la relation ;
- Des méthodes d'écoute et de questionnement dans un entretien ;
- Des clés pour mieux gérer la relation et optimiser les compétences et les ressources humaines.

PROGRAMME

1^{re} demie-journée

Accueil

- Présentation des participants, expression de leurs attentes et objectifs ;
- Annonce du déroulé et des objectifs pédagogiques ;

Faire un bilan

- Évaluation et rappel des connaissances acquises au premier module ;
- Identification de ses talents et difficultés principales dans les relations.

2^e demie-journée

Approfondir avec l'ennéagramme

- Les modes de communication privilégiés : talents, pièges et paradoxes ;
- Les capacités à analyser, communiquer, décider et agir ;
- Les styles d'expression et d'élocution ;
- Le rapport au temps et l'effet sur la gestion des priorités ;
- La relation à l'autorité et l'aptitude à faire confiance ;
- Le besoin de reconnaissance et l'impact sur la motivation.

3^e demie-journée

Différencier

- Les différents modes de communication et la gestion de la relation ;
- La forme et le fond dans la communication : verbale et non verbale ;
- Les formes de contrôle ou de « management » : affective, rationnelle, instinctuelle.

Comparaison aux différentes «lois» connues et appliquées

- Les perceptions et émissions de l'information : subjectivité et objectivité ;
- Les motivations et leurs effets sur les thèmes de communiquer, comprendre et construire.

4^e demie-journée

Appliquer et mettre en situation :

- Techniques de feed-Back ;
- Techniques d'entretien : structurer l'entretien, écouter avec neutralité, questionner efficacement pour faciliter la relation et l'expression, analyser l'entretien ;
- Technique des Panels sur la motivation, le changement, le conflit.



par Karine
LAURIN

REGARD9 : Jérôme VIROULEAU, Denis TENDRON, Stéphane GILBERT, Karine LAURIN, Fanny MARIET, co-dirigeants de Regard9 et Béatrice MAROT, organisme de formation créé en 1999, certifié OPQF en 2016, et adhérent à la FFP. Ces formateurs, précédemment dirigeants d'entreprise et managers ont été formés à l'outil à l'École d'Helen Palmer et au coaching à la LKB School.

5^e demie-journée

Établir un plan d'action

- Pour améliorer sa communication, sa coopération, son management ;
- Pour évaluer ses résultats.

Évaluer

- Son processus d'acquisition des connaissances ;
- Le parcours de formation et l'atteinte des objectifs.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Outil et apport pédagogique : l'ennéagramme ;
- Matériel pédagogique : supports écrits, documents libres ;
- Atelier d'échanges et partage d'expériences ;
- Exercices pratiques et mises en situation à partir de cas concrets fournis par les stagiaires.

PRÉREQUIS

Avoir suivi le module 1 du parcours CCM.

PUBLIC

Tout collaborateur souhaitant développer ses compétences pour mieux communiquer et mieux coopérer dans l'entreprise ;
Les managers désirant améliorer leurs compétences managériales en personnalisant leurs relations avec leurs collaborateurs ;
Groupe de 7 à 14 personnes.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Suivi de l'exécution du programme et appréciation des résultats ;
- Utilisation d'une procédure d'évaluation certifiée ISO 9001 en fin de stage ;
- Évaluations de l'acquis et de la mise en application ;
- Évaluations des connaissances au début du stage ;
- Évaluations des acquis et des atteintes des objectifs à l'issue du stage ;
- Suivi post-formation par téléphone ou Internet sur demande.

Progression pédagogique :

À partir d'un bilan de ses connaissances en communication et en management de la relation, le stagiaire acquiert les moyens de :

- d'approfondir et adapter les connaissances acquises au module 1.
- d'appliquer à des cas concrets vécus en entreprise et de comparer les résultats obtenus
- de mesurer ses acquis et sa progression.



JE REPRENDS MON TEMPS EN MAIN

Gestion du temps

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Identifier les facteurs « chronophages » dans l'organisation de son travail ;
- Minimiser le nombre des interruptions et l'impact des imprévus sur l'efficacité du travail ;
- Organiser rationnellement et efficacement les différents événements d'une journée (actions objectifs, rendez-vous, réunions, traitement du courrier, tâches récurrentes, micro-tâches isolées, etc.) ;
- Identifier ses valeurs et les remettre au centre de son fonctionnement au quotidien ;
- Mieux intégrer sa vie professionnelle au sein de sa vie au sens large.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Comprendre pourquoi il est impossible de gérer le temps et savoir qu'en faire ;
- Découvrir l'importance et l'utilité d'avoir son propre référentiel de bonne utilisation de son temps privé et pro grâce à une histoire racontée par le formateur ;
- Identifier et prioriser ses propres valeurs grâce à 3 exercices (regard croisé et marche socratique).

Après-midi :

- Pratiquer un outil qui permettra de jeter les premières pistes d'un meilleur alignement valeurs – buts privés et pros ;
- Comprendre l'utilité et pratiquer le diagramme de Gantt ;
- Pratiquer l'outil d'optimisation des récurrences sur son propre cas pro ;
- Découvrir l'outil de gestion des micro-tâches (brouilles).

Jour 2

Matin :

- Découvrir l'outil de gestion des imprévus ;
- Pratiquer toute la méthode sur un cas d'école en sous-groupes ;
- Capitaliser sur ce cas d'école pour concevoir sa propre organisation opérationnelle à la semaine (ou au mois) avec le coaching individuel du formateur.

Après-midi :

- Découvrir le protocole de traitement des mails et le pratiquer sur sa propre liste de mails ;
- Découvrir les différentes astuces, préventives et curatives pour minimiser l'impact toxique des interruptions.



par **Alain HUMBERT**

CRONOCONCEPT :

Alain HUMBERT est ingénieur Arts et Métiers de formation. Après 15 ans d'expérience en management, il fonde en 2002 Crono Concept, cabinet de conseil en management d'équipe qui compte aujourd'hui 4 personnes. Il est également certifié praticien de PNL et doublement diplômé de l'école de coaching québécoise etc.

Hervé MOREL est formateur auprès de salariés et créateurs d'entreprise en stratégie, management, développement commercial, gestion du temps, gestion de projets, communication assertive, création et reprise d'entreprise, prise de parole en public.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- 3 exercices d'identification de vos valeurs avec technique du regard croisé et de la marche socratique ;
- Exercice d'alignement valeurs – buts persos avec partage en grand groupe ;
- Travail en profondeur en sous-groupes sur un cas d'école regroupant toute la méthode ;
- Vous bâtissez votre propre organisation à la semaine avec coaching individuel du formateur ;
- Elaboration par partage en groupes des solutions d'optimisation des mails ;
- Une mind map des principes clés que vous bâtissez au fur et à mesure avec le formateur ;
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi ;
- Possibilité de devenir ensuite membre du club des managers bienveillants pour continuer à échanger avec des pairs tout au long de l'année.

PRÉREQUIS

Disposer de suffisamment de latitude pour pouvoir organiser soi-même au moins une partie de son travail.

PUBLIC

Managers, commerciaux.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



PNL : DES OUTILS POUR DÉVELOPPER SON PLEIN POTENTIEL

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Observer et décomposer la communication verbale et non verbale de soi et des autres ;
- Élaborer une communication efficace ;
- Évaluer la pertinence de sa communication ;
- Appliquer différents outils de gestion émotionnelle ;
- Construire et structurer sa pensée et ses actions ;
- Analyser sa posture et ses conséquences ;
- Comprendre et accéder à ses différentes parties de personnalité ;
- Identifier les valeurs fondations d'un individu ou d'une structure et concevoir une stratégie adéquate.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Présentation de la Programmation NeuroLinguistique et de ses 3 piliers ;
- Observation de la communication verbale et du langage corporel ;
- Écoute, synchronisation et calibration : les bases d'une connexion réussie.

Après-midi :

- Les Niveaux Logiques, structurer sa pensée et ses actions ;
- Compréhension et gestion des émotions.

Jour 2

Matin :

- Le Méta-Modèle, la clé de compréhension de votre langage ;
- La Position Méta et ses effets.

Après-midi :

- Compréhension et optimisation du dialogue interne ;
- Découverte des Parties de personnalités.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apport théorique, brainstorming et travail en groupe ou en binôme ;
- Débriefing du groupe après les exercices pratiques et également en fin de journée.



par Aurelie
RICHARD

À travers ses activités de formatrice, coach professionnel et orthopédagogue, Aurélie met l'humain au centre de son attention. Sincèrement passionnée, elle s'est naturellement intéressée et formée à différentes approches de développement personnel et interpersonnel.

Sa mission à travers ses multiples activités est de développer l'intelligence individuelle et collective, optimiser la flexibilité et l'harmonie des différents systèmes, ainsi que booster les individus à se (re)mettre en route.

PRÉREQUIS

Avoir suivi la formation Écoute Active serait un plus.

PUBLIC

Dirigeants et collaborateurs.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

NEW

MIND MAPPING ET MÉMOIRE

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Améliorer la productivité et la concentration tout en réduisant le niveau de stress ;
- Régler les problèmes clés (« professionnel contre personnel », communications, surcharges d'emails, classement, support projet) ;
- Établir les priorités et faire ce qui compte ;
- Créer davantage de temps pour permettre la stratégie et la créativité.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

- Introduction ;
- L'Expérience Productive ;
- Capturer tout ce qui retient votre attention ;
- Clarifier ce qui doit être fait sous forme d'actions simples et concrètes, au but bien identifié.

Après-midi :

- Organiser l'information de manière la plus optimale, en catégories appropriées, basées sur le meilleur contexte pour y avoir accès ;
- Approfondissement du recensement des projets en cours ;
- Rappel des listes fonctionnelles fondamentales ;
- Classement des documents (références, support projet, archives) ;
- Élaboration d'un outil GTD sur mesure pour chacun des participants à partir de ce qu'il utilise au quotidien.

Jour 2

Matin :

- Remplissage de l'outil avec les actions et projets du participant ;
- Gestion des emails : inbox zéro.

Après-midi :

- Rester à jour et même « en avance » par des revues globales régulières ;
- S'engager dans l'action et effectuer des choix en confiance sur ce qu'il convient le mieux de faire, à tout moment ;
- Conclusion.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les moyens pédagogiques utilisés sont :

- Audiovisuels pendant la formation ;
- Utilisation de cartes mentales ou «minds maps» tout au long de la formation ;
- Documentation et supports de cours, exercices pratiques d'application, vidéos et questionnaires seront téléchargeables sur un « cloud » ;
- Études de cas ou présentation de cas issus de l'expérience des participants ;
- À l'issue de chaque formation Étape fournit aux participants un questionnaire d'évaluation leur permettant de s'exprimer sur le contenu, les méthodes utilisées et l'action pédagogique mise en place ;



par Emmanuel
DIAIS



Expert et spécialiste dans le mind mapping depuis 17 ans avoir lui-même utilisé cet outil depuis 25 ans. Il est reconnu depuis plus de 22 ans comme formateur expert dans la communication et est titulaire d'un DESS en psychologie du travail. À ce titre il obtenu :

- Le certificat de compétences en entreprise délivré par CCI France.
- Une certification d'expert certifié par ICP&PSI reconnu auprès du CNEFOP en mind mapping et mémoire.

- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ;
- Une attestation de fin de formation est fournie aux participants ayant assisté à l'ensemble de la session.

Points forts de la formation :

- Un environnement de formation au plus proche du réel : des cas pratiques issus d'exemples liés aux produits et services que vendent les participants ;
- Des vidéos permettent de repérer les bonnes pratiques et de corriger les erreurs ;
- Des moments d'improvisation pour prendre conscience des talents de chacun et pas seulement des points faibles ;
- L'exploitation en permanence des cartes mentales ou minds maps qui permettront d'apprendre d'une façon ludique et très efficace ;
- L'utilisation de supports originaux sur la mémoire : la carte CIM.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Toute personne qui souhaite optimiser la gestion de son temps, développer son efficacité personnelle et professionnelle, augmenter sa capacité à mémoriser, animer des réunions opérationnelles et claires et faciliter ses échanges professionnels en interne ou en clientèle.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

Modalités d'évaluation :

- Avant la formation, un questionnaire sera envoyé sur les attentes et les connaissances que les futurs participants ont du sujet ;
- L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps) ;
- 1 mois 1/2 après la formation un questionnaire permettra de mesurer les acquis «à froid» et le degré de satisfaction.



LIBÉREZ LA PUISSANCE DE VOTRE ÉQUIPE

Durée 2 jours · 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC

OBJECTIFS

- Apporter à chacun les concepts et outils de base de management quotidien pour qu'ils renforcent leur crédibilité et deviennent des managers plus motivants et plus exigeants ;
- Permettre de maintenir et de développer les résultats d'une équipe, même en temps de crise.

PROGRAMME

Jour 1

Matin : Bases et fondements : sensibilisation, attitude ou technique du Manager. Les missions du Manager. Le modèle de haute performance du Manager d'Excellence.

Après-midi : Outils et exercices pratiques. Le Manager relationnel : comment la relation peut transformer l'efficacité d'une équipe. Le Manager motivationnel : comment un regard positif détermine la réussite d'une équipe ? Comment développer la motivation par l'écoute ?

Jour 2

Matin : Le Manager professionnalisant : les niveaux d'apprentissage. Comment passer d'une erreur à un sens des responsabilités plus fort et une motivation plus grande? Le traitement des erreurs. Le briefing.

Après-midi : Le Manager crédible : le processus de sanction. Cohésion d'équipe : le terrain de jeu. Comment affirmer les valeurs et comportements qui garantissent la confiance et l'efficacité d'une équipe qui gagne ensemble ? Comment réprimander et recaler impérativement un collaborateur dans le cadre des valeurs et des ambitions du groupe, et l'amener à réussir à nouveau ?

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Un plaisir fort qui donne de l'énergie sans laquelle toute formation est inefficace.

Des concepts basés sur des faits et une analyse qui permettent de comprendre que le succès n'est pas le fruit du hasard.

Des outils pragmatiques, simples, précis, concrets, illustrés d'exemples d'horizons divers qui permettent de faire concrètement. Des exercices qui permettent de vivre, de partager l'expérience et d'en tirer des apprentissages.

Un engagement personnel fort de chaque participant, sans lequel aucune formation ne peut donner de résultat, et qui permet de projeter l'utilisation finale de la formation dans le futur.



par Patricia
BOUVARD

Patricia BOUVARD et Hervé SUZANNE sont les fondateurs d'**Horizon Performance Conseil** (horizonperformanceconseil.com), organisme de formation. Ils sont spécialisés dans le développement de l'Intelligence Collective et du Leadership.

PRÉREQUIS

Aucun.

PUBLIC

Manager d'équipe.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.



OBJECTIF VENDRE

Durée 2 jours - 14 heures **Tarif** 600 € HT / 720 € TTC



par Jean-Michel
FAIVRE

Jean-Michel FAIVRE est spécialisé, depuis 30 ans, dans l'accompagnement du développement des entreprises et de l'efficacité commerciale.

OBJECTIFS

- Définir ses axes de développement commercial pour mieux cibler sa prospection ;
- Acquérir de nouveaux outils et une méthodologie pratique pour développer son efficacité commerciale ;
- Adapter sa méthode vente en fonction de chaque situation, pour gagner de nouveaux clients, sur de nouveaux marchés ;
- Savoir gérer et recadrer les objections pour développer ses capacités de négociation et transformer les objections en conclusion de vente ;
- Améliorer ses capacités relationnelles pour accompagner son prospect depuis la prise de RV, ou le premier contact jusqu'à la conclusion.

PROGRAMME

Jour 1

Matin :

Définir les objectifs et les capacités requises pour progresser sur le plan de vente : les différentes étapes de la vente : **CONTACTER** - **CONNAITRE** - **CONVAINCRE** - **CONCLURE** ;

Étape CONTACTER : Définir son objectif et créer les conditions de réussite. Exercice pratique : réussir sa prise de RV / tél ou le premier contact en face à face (filmé en vidéo puis débridé en groupe) ;

Étape CONNAITRE : découvrir de nouvelles grilles de lecture pour mieux structurer son entretien de vente.

Après-midi :

Reprise de contact - exercices de « mise en jambe » : présenter son entreprise en 1 minute « Le pitch » ;

Étape CONNAITRE (suite) : travailler les différents types de questions pour comprendre la valeur ajoutée attendue par son client ;

Étape CONVAINCRE : développer de nouvelles formes d'argumentaires ciblés sur la situation de vente, adaptés au profil du client.

Jour 2

Matin :

Reprise de contact - exercices de « mise en jambe » : présenter son entreprise en 1 minute « Le pitch ».

Étape CONVAINCRE : développer de nouvelles formes d'argumentaires ciblés sur la situation de vente, adaptés au profil du client.

Après-midi :

Étape CONCLURE : découvrir les différentes options possibles pour traiter et recadrer positivement les objections, selon les typologies d'objections ;

Découvrir la puissance de la conviction et de la maîtrise de ses émotions en phase de négociation - éviter de se faire « marcher sur les pieds » par les acheteurs et reprendre la maîtrise de la négo ;

Travailler les techniques de conclusion et s'entraîner à pratiquer.

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Alternance d'exercices pratique et de découvertes, avec des apports théoriques brefs, pour laisser du temps à chacun de s'approprier les outils et les grilles de lectures présentés.

Chaque participant repart avec une nouvelle vision de la relation commerciale, positive et créative, selon son métier. Un classeur pédagogique complet (et en format numérique) est remis à chaque participant, avec des fiches mémoire.

Le but de cette formation est de donner la possibilité au JD de mieux comprendre la structure même de la vente, afin de pouvoir la modéliser et la faire reproduire au sein de sa propre entreprise (et avec d'autres commerciaux le cas échéant).

PRÉREQUIS

Avoir envie de se remettre en question sur ses propres pratiques commerciales.

PUBLIC

Dirigeants d'entreprise.

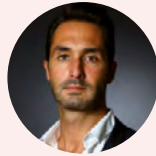
SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuille de présences émargées sur place ;
- Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage ;
- Évaluation des acquis à la fin du stage ;
- Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.

05 TES CONTACTS EN RÉGION



BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ



Stéphane DUMONT
RFR Bourgogne-Franche-Comté / Dijon
06 24 66 05 57
sdumont@luziesa.com



Alexandra HUMMER
Chargée de mission formation Grand Est
06 70 403 402
alexandra@a2design.fr



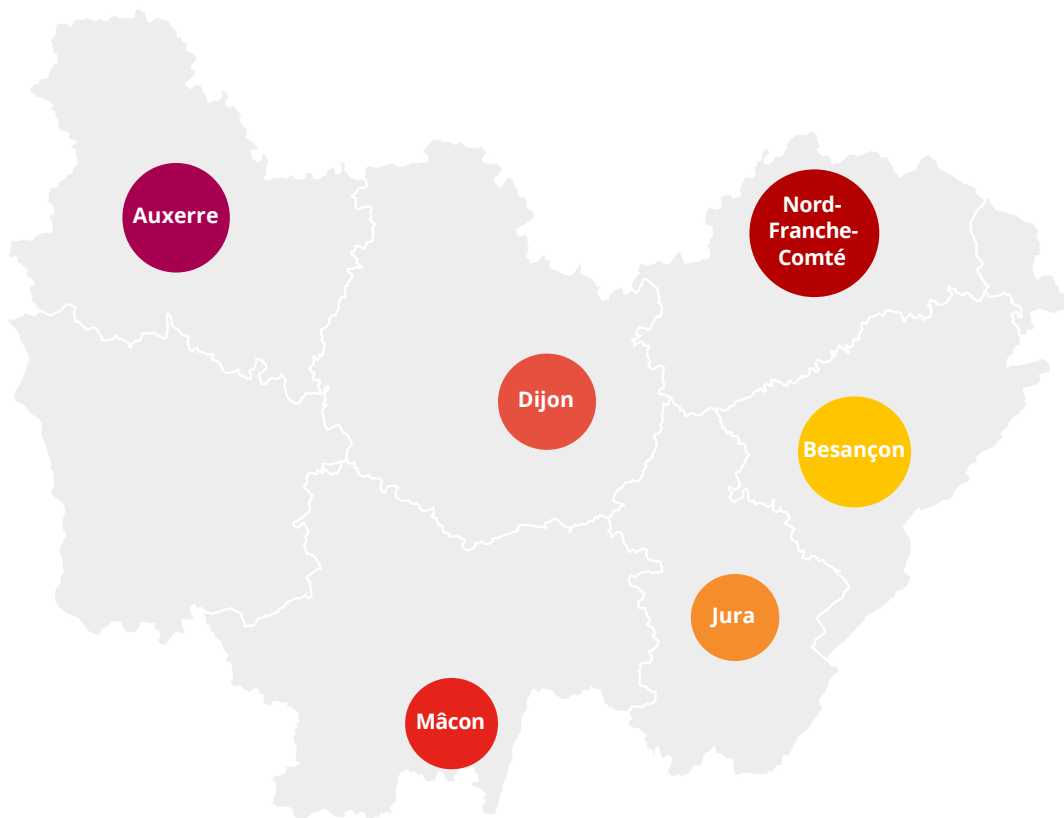
Frédérique LECOMTE
Auxerre
07 86 49 24 61
flecomte.fl@gmail.com



Hugues TRAMEAU
Dijon
06 08 44 53 89
hugues.trameau@cjd.net



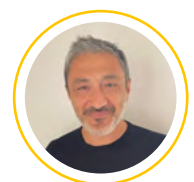
Aurore TOGNACCI DAVAL
Nord-Franche-Comté
06 67 82 77 64
aurore.daval@cjd.net



Cyrille DEBUISSON
Mâconnais Val-de-Saône
06 08 65 39 06
cyril.debuisson@cjd.net



Stéphanie BOUQUEROD
Jura
06 83 51 94 97
stephanie.bouquerod@cjd.net



Mathieu LEO
Besançon
06 72 28 70 06
mathieu.leo@cjd.net



LORRAINE ALSACE



Donatien ROUSSELET
RFR Lorraine / Nancy
06 15 56 35 41
contact@atib-control.fr



Laurianne DE COMBEJEAN
RFR Alsace / Strasbourg
06 76 27 70 49
ldecombejean@gmail.com



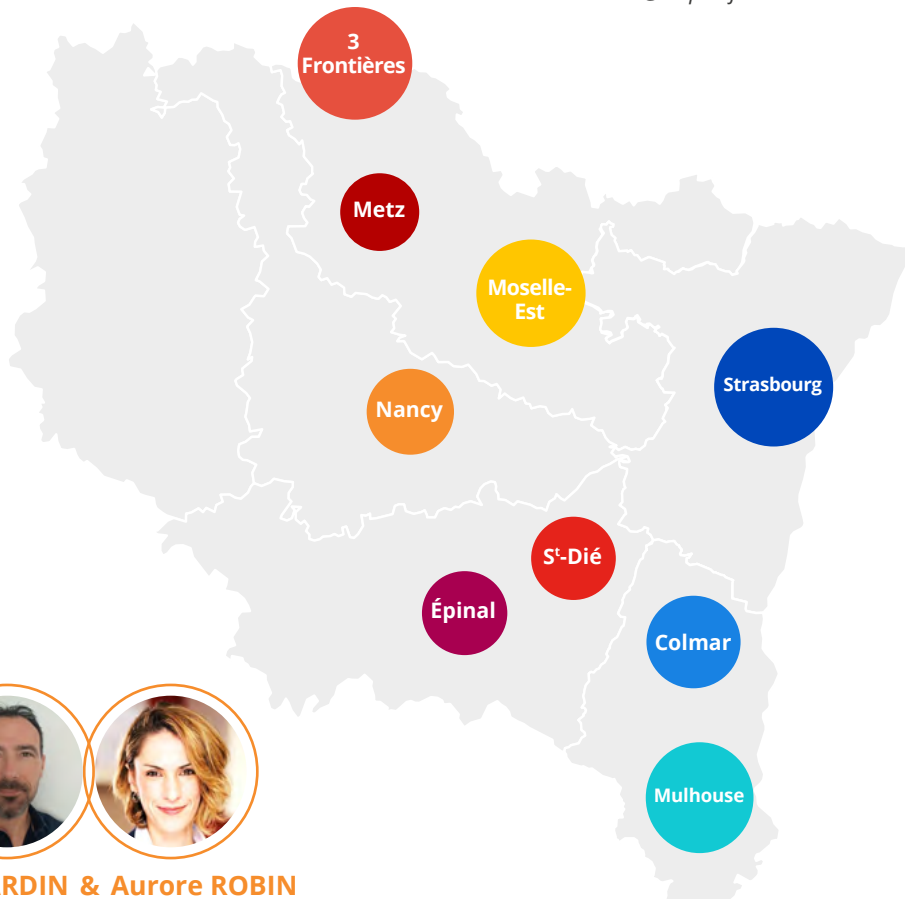
Christophe ROYEN
3 Frontières
+352 621 226 489
christophe.royen@madabout.lu



Nicolas BOURCIER
Metz
06 26 57 53 21
nicolas@bispro.fr



Arnaud MICAN
Moselle Est
06 81 11 39 16
arnaud.mican@ghiaservices.fr



Thierry SCHEBATH
Strasbourg
06 10 14 90 26
cubeconseil@orange.fr



Stéphane DEGARDIN & Aurore ROBIN
Nancy Nancy
06 16 58 37 33 06 20 83 58 73
s.degardin@rsl.eu aurore@d-branche.com



Vincent RINNERT
Colmar
06 47 33 18 63
vincent@blacksheep-van.com



Séverine VERMANDÉ & Yves MEURVILLE
Épinal Épinal
06 72 70 26 53 06 38 29 46 89
severine.vermande@cjd.net yves.meurville@michelin.com

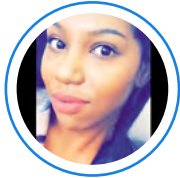


Pierre FLORENTIN
Saint-Dié-des-Vosges
06 82 86 03 42
pierre.florentin@cjd.net



Loïc SIEBER
Mulhouse
06 03 08 48 77
l.sieber@lsvr-solutions.com

06 TES CONTACTS AU NATIONAL



Eugénie MAURICE

Chargée de mission formation et facturation
Hauts-de-France, Champagne-Ardenne, Poitou-Charentes, PACA et support Grand-Est



Alexandra HUMMER

Chargée de mission formation
Grand-Est



Cynthia GOMIS

Chargée de mission formation
Référente Copernic
Centre Île-de-France, Rhône-Alpes



Marie CAPLAIN

Chargée de mission formation
Normandie



Carole NACHBAUR

Permanente
Centre Île-de-France



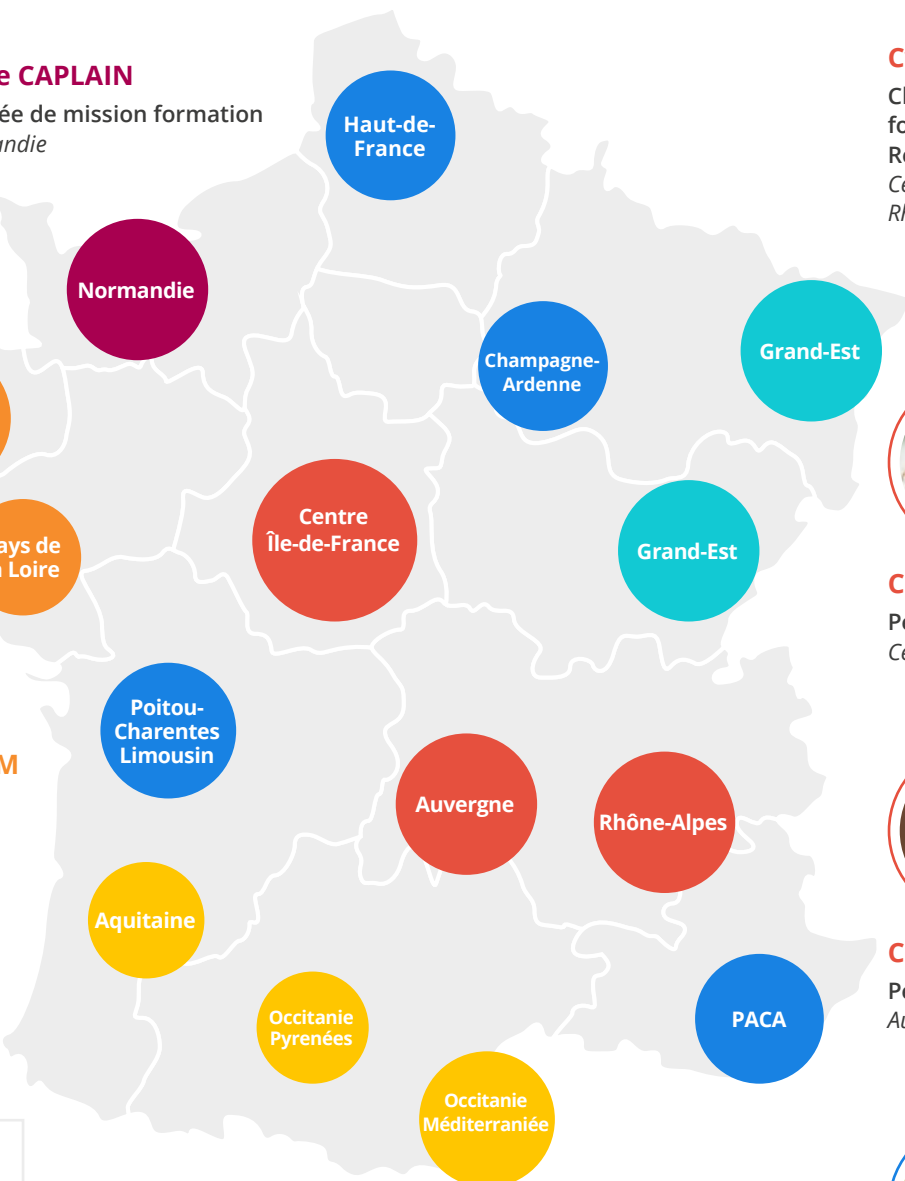
El Hadji Saliou NGOM

Chargé de mission formation
Bretagne, Pays de la Loire



Chloé COLOMBAT

Permanente
Auvergne-Rhône-Alpes



La Réunion



Odile LE FLAO

Chargée de mission formation
Référente administrative digital Learning
Référente accompagnement CMF
Aquitaine, Occitanie / Pyrénées-Méditerranée, La Réunion



Audrey GÉRARD

Permanente
PACA

ETAPE

OSONS SE FORMER AUTREMENT

ORGANISME DE FORMATION

RESTONS EN CONTACT

Informations inscriptions :

formation@cjd.net 



OSONS ÊTRE
DIRIGEANT-E-S
AUTREMENT

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante:
ACTIONS DE FORMATION