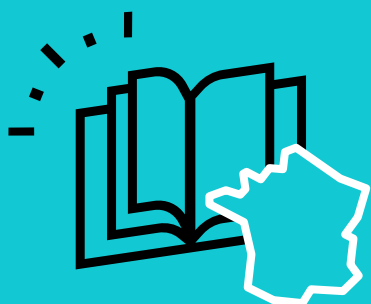




CATALOGUE NATIONAL DES FORMATIONS

2023-24



SOMMAIRE

Clique sur les
thématiques
pour être dirigé
vers la page ✨

ÉDITO	3
01 LES DIFFÉRENTES OFFRES	4
02 LA FORMATION PROPULSÉE DU CJD	5
SE CONSTRUIRE	6
Sommaire	7
Bien-être du dirigeant	10
Inner change	34
Leadership	41
Efficacité professionnelle	82
DIRIGER	101
Sommaire	102
Posture	105
Pilotage	112
Management	126
Techniques RH	151
PÉRENNISER	157
Sommaire	158
Stratégie et développement	160
Responsabilité	187
Innover	197
RAYONNER	201
Sommaire	202
Personal Branding	203
Story-Telling	205
Communiquer	208
03 FOCUS SUR COPERNIC	226
04 L'UNIVERSITÉ DU DÉVELOPPEMENT PERSONNEL	227



ÉDITO



ETAPE EST L'ORGANISME DE FORMATION DU CJD CRÉÉ PAR LE CJD POUR LES DIRIGEANT.E.S.

Notre organisme porte le rayonnement et l'influence du CJD à travers l'école des dirigeant.e.s entrepreneur.e.s.

Être l'organisme de formation du CJD signifie tout d'abord se placer au cœur d'un des axes majeurs du CJD qu'est la formation. **Se former pour progresser, c'est aussi APPRENDRE et TRANSMETTRE.** Une véritable posture entrepreneuriale à déployer.

Nous sommes ravis de vous présenter ce catalogue qui vous propose un voyage passionnant autour de l'écologie de vie de la/du dirigeant.e entrepreneur.e du CJD.

Ecologie intérieure, écologie entrepreneuriale, écologie sociétale et environnementale. Un voyage de transformation où vous pourrez choisir vos escales.

BIENVENUE À BORD !

Cette offre représente toutes les possibilités et les potentialités d'une véritable école des dirigeant.e.s entrepreneur.e.s. Vous définissez votre profil de dirigeant, vous identifiez les compétences sur lesquelles vous souhaitez progresser. **De l'initiation, du renforcement, du perfectionnement, de l'acculturation à de nouveaux enjeux de performance globale,** autant de chemins possibles pour effectuer une transformation pérenne.

Une école qui respecte l'ADN du CJD : apprendre ensemble, se former pour progresser, s'amuser, prendre du plaisir à expérimenter et maintenir des espaces bienveillants et de convivialité. Prêts pour l'aventure ?

L'activité en quelques chiffres :

Près de **3500 DIRIGEANT.E.S ENTREPRENEUR.E.S** ainsi que leurs collaborateurs formés tous les ans ;

Près de **450 SESSIONS DE FORMATION PAR AN** ;

Plus de **200 THÉMATIQUES** dans notre catalogue national ;

Près de **150 FORMATEURS** à votre service.



Laurent MARTY
Référént COMEX



Frédéric ANNUNZIATO
Délégué National



Adrien MAURY
Directeur de la formation

01 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

En savoir plus



UDP

Université du
Développement
personnel

2,5 jours

En savoir plus



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.

L'UDP a lieu au mois d'octobre.

02 LA FORMATION PROPULSÉE DU CJD



ETAPE, l'organisme de formation « made by CJD »

Dans un objectif de structuration et de professionnalisation, ETAPE est née pour gérer la formation des JD. Notre organisme répond aux exigences de la formation professionnelle et nous sommes les garants de la qualité pédagogique des formations.

Notre vision : les dirigeants et leurs collaborateurs ont besoin de se former et de progresser durablement.

Notre conviction : ETAPE est l'organisme de formation qui porte la responsabilité de la qualité et de la certification pédagogique.

Notre ambition :

- Former 5000 dirigeants par an adhérents du CJD, ouvrir à terme les formations à l'extérieur et être une véritable école des entrepreneurs/dirigeants ;
- Accompagner les JD dans une aventure de transformation d'eux-mêmes, de leur entreprise afin de transformer la société ou comment contribuer à bâtir des entreprises responsables, durables et agréables.

L'activité en quelques chiffres

92 % de
Taux de satisfaction

Plus de 4500
dirigeants et collaborateurs
formés tous les ans

Près de 450
sessions de formation par an
soit plus de 40 forums par an

Plus de 200
thématiques dans notre
catalogue national

Près de 150
formateurs



On ne naît pas dirigeant, on le devient !

Il y a toute une panoplie de « skills »
humaines et techniques à acquérir pour
être un dirigeant opérationnel.
Si vous pensez qu'avant de changer son
entreprise il faut se changer soi-même,
vous êtes au bon endroit.

Bien-être du dirigeant

Inner change

Leadership

Efficacité
professionnelle

Se **C**onstruire





BIEN-ÊTRE DU DIRIGEANT

Équilibre du dirigeant

DARGET FORMATION	Trouver son équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle
LEENART Marianne	Attention et Méditation : Cultiver sérénité et clarté au travail
MARTI Marielle	Pour être un dirigeant en pleine santé : 10 outils pratiques à mettre en oeuvre au quotidien
NICOLAS Patricia	Diriger sereinement l'entreprise familiale
RAURICH Olivier	Développez vos compétences de communication, de prise de décision et d'équilibre intérieur grâce à la pleine conscience
RETUERTA Sylviane	Le bonheur au travail
TURAN Bulent	L'équilibre corps et esprit du dirigeant

Stress

DUCROS Estelle	Le dirigeant de demain sera ZEN : Gestion du stress et prévention du burn-out
LESAGE Patrick	De la situation stressante à la résilience
LESAGE Patrick	Mobiliser ses ressources pour être serein et efficace (gestion du stress et du sommeil)

Gestion des émotions

BENTOLILA Nathalie	L'intuition du dirigeant, un 7 ^e sens pour décider
CRONO CONCEPT	Devenir un aimant à succès, ça s'apprend
HARDY-FRANCESCHI Sylvie	L'Argent et le Dirigeant : Trouver la posture idéale et oser parler argent
LEENART Marianne	Auto-Compassion : Se libérer de la pression et de l'auto-critique
MOTTE Lydwine	Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant – Niveau 1
MOTTE Lydwine	Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant – Niveau 2
NICOLAS Patricia	Quand la peur devient un moteur : Manager au meilleur de soi
OBADIA Nathan	Transformer ses peurs en énergie d'action avec les arts martiaux
RETUERTA Sylviane	Le leadership des émotions
RICHARD Aurélie	Conduire le changement et bien le vivre (ERO du changement: Entre Enjeux, Risques et Opportunités)
SAEZ Jérémy	Coachez-vous, entraînez votre cerveau à la réussite
SOIVE Julien MAUGEY Julien	Dépassement de soi
SUTEAU Didier BOUDEAU Denis	La boussole du développement personnel

Clique sur une
formation pour
accéder à sa fiche



INNER CHANGE

MALENÇON Gilles	L'hypnose, une porte d'entrée vers l'intuition ? Entrez et vous verrez...
NOGUES Celia	Communiquer comme Impro
PASCUTTO Lucie	Boostez votre créativité : À la rencontre de votre propre clown
PRICE Bernadette	Mieux se connaître et découvrir sa zone d'audace !
PRICE Bernadette	Mieux se connaître et en finir avec ses croyances limitantes !
ROUSSET Béatrice	Crackez vos codes pour libérer vos potentiels



LEADERSHIP

Dirigeant Leader

BLANCKAERT Luc	Le jeu du Roi et de la Reine®
COHÉLIANCE	Le jeu du Roi et de la Reine®
DAGUIN Stéphane	Entreprendre en conscience – <i>Module 1</i>
DAGUIN Stéphane	Entreprendre en conscience – <i>Module 2</i>
FAURE Stéphane	Manager dans l'incertitude (La méditation pour se centrer et décider dans la complexité)
MAGNEN Jean-Philippe CORDOVA VAN HOUTTE Pantchika	Vers un leadership authentique, laboratoire de nouveaux leaders avec le jeu du Roi et de la Reine®
MARVAUD Jean-François	Dirigeant : un leader visionnaire
PASCAIL Alain QUIVOGNE Laurent	Le voyage héroïque : développez votre puissance d'entreprendre
PELISSON Sandra	Allô mon cerveau droit ? Le clown théâtre au service du leadership
RICHARD Aurélie	PNL : des outils pour développer son plein potentiel

Intelligence relationnelle

ARDURATS Virginie	Assertivité
ARDURATS Virginie	Écoute Active
BOULOGNE Nicolas	Oser parler et savoir dire
BOURADA Nicolas	Montre-moi comment tu bouges, je te dirai comment tu fonctionnes
BOYE Maylis	Écoute Active
CHARTIER Corinne	Ennéagramme – <i>Niveau 1</i>
DUVAL Evelyne	Assertivité
DUVAL Evelyne	Écoute Active
GERBAULT Sylvie	Gérer les comportements difficiles et ses réactions émotionnelles
GERBAULT Sylvie	Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (Analyse transactionnelle)
GIRAUD Thomas	L'écoute active et profonde, de soi-même et des autres
IDRI Malika	Ennéagramme – <i>Niveau 1</i>
KODSI MAIO Rolande	3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Élément Humain® – <i>Niveau 1</i>
KODSI MAIO Rolande	3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Élément Humain® – <i>Niveau 2</i>
KODSI MAIO Rolande	Oser Changer

Clique sur une
formation pour
accéder à sa fiche

Intelligence relationnelle (suite)

LEFEBVRE Gilles SCHERPEREEL Yves	Assertivité
LEFEBVRE Gilles SCHERPEREEL Yves	Écoute Active
LEFEVRE Corinne	Écoute Active
MOUNIER Xavier	Découverte de l'Ennéagramme – Niveau 1
MOUNIER Xavier	Ennéagramme (Les panels) – Niveau 2
MOUNIER Xavier	Ennéagramme (Les sous types) – Niveau 3
MOUNIER Xavier	Ennéagramme : Maîtriser ses émotions et savoir réagir face aux personnalités difficiles – Niveau 4
NICOLAS Patricia	Manager et communiquer avec assertivité
PERRET Eric	Assertivité et efficacité managériale (Estime de soi et Leadership)
QUIVOGNE Laurent	Oser le conflit
REGARD9	Communiquer, coopérer manager efficacement – Niveau 1
REGARD9	Communiquer, coopérer manager efficacement – Niveau 2
REGARD9	Communiquer, coopérer manager efficacement – Niveau 3
SIMKINS Béatrice	Ennéagramme : Mieux se connaître et comprendre l'autre – Niveau 1
SIMKINS Béatrice	Ennéagramme : Ennéa-Pro : le meilleur de soi – Niveau 2



EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

AUZOU Geoffrey	Outil d'aide à la décision : Méthode Get Things Done
BOUVARD Patricia SUZANNE Hervé	Mieux vendre, mieux communiquer, mieux manager : des masques et vous !
CAILLAUD Aurélie	Les clés de l'équilibre du dirigeant
CHARTIER Corinne	Mind Mapping– Niveau 1
CHAULET Muriel	L'orthographe sans peur et sans erreur !
CRONO CONCEPT	Je reprends mon temps en main
DARGET FORMATION	Gestion du temps
DIAIS Emmanuel	Mind Mapping
DIDELOT Sébastien	Désamorcer les bombes émotionnelles : Découvrir le potentiel d'engagement et les ressources qui s'y cachent
GLOPPE Bernard	Temps gagnant
HANESSE Nicole	Gagner en efficacité et en excellence (se libérer du perfectionnisme)
KAMINSKY Stéphane	Préparation physique, mentale et émotionnelle du dirigeant
MARTI Marielle	4 outils pour résoudre vos problèmes de communication au quotidien : L'art efficace et authentique de la Clarification
NAVARRE Émilie	Mind Mapping
NOETIC BEES	L'art de poser les bonnes questions à votre interlocuteur
PAVAGEAU Laurent	Mind Mapping
SIGNOS	Mieux organiser ses idées et ses activités (Mind Mapping Digital – Niveau 1)
SIGNOS	Mieux organiser ses idées et ses activités (Mind Mapping Digital – Niveau 2)



Bien-être du dirigeant

Un esprit sain dans un corps sain. Parce que le dirigeant aussi a le droit de se sentir bien, nous avons réuni des spécialistes qui veulent votre bonheur.

Équilibre du dirigeant

Vous avez l'impression de marcher sur un fil en permanence ? De devoir jongler entre vie privée, vie professionnelle, collaborateurs, clients... Ne faites pas l'école du cirque, explorez simplement cette catégorie.

Stress

Il est parfois votre ennemi, parfois votre plus bel allié. Et si vous appreniez à le connaître pour mieux l'apprivoiser ?

Gestion des émotions

Inspirez... Respirez... Inspirez... Une émotion arrive et vous submerge, rien de plus normal. Apprenez à les identifier et à les gérer pour ne pas rester paralysé.

TROUVER SON ÉQUILIBRE ENTRE SA VIE PROFESSIONNELLE ET SA VIE PERSONNELLE 🌶️

#Organisation #Équilibre vie pro/perso



par DARGET
FORMATION

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Si selon vous l'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle relève encore de l'utopie, alors cette formation est faite pour vous.

Pendant deux jours, vous apprendrez à ne plus jouer les équilibristes et à trouver votre méthode pour un quotidien serein des deux côtés. Parce qu'il n'y a pas de place pour les funambules dans votre entreprise.



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.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, cadre et manager.

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 « diabolins » qui entravent notre capacité à vivre pleinement notre existence ;
- Constater leurs réussites et difficultés dans leur propre gestion du temps.

JOUR 1 • 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.

Philippe DARGET est créateur de DARGET Formation et Coaching, Coach certifié, certifié PNL et PROCESS COMM.

Vincent DARGET est consultant Formateur en Management, gestion du temps et relation client.

Sébastien WATELET est certifié ESSEC : Stratégie et agilité Co-développement Professionnel.

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.

JOUR 2 • 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.

Méthode et outils 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.

Prérequis

Aucun.

ATTENTION ET MÉDITATION : CULTIVER SÉRÉNITÉ ET CLARTÉ AU TRAVAIL

#Connaissance de soi #Pleine conscience

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Envie de découvrir la méditation de façon concrète et décomplexée ? Que tu sois débutant anxieux, méditant découragé ou ceinture noire de la zénitude, insatisfait chronique, plutôt sceptique ou très convaincu, bienvenue.

Warning : stage certifié zéro cliché. Tu n'atteindras pas l'éveil à la fin et tu n'apprendras pas à léviter. Mais il pourrait bien t'aider à vivre plus librement et plus sereinement.



OBJECTIFS

- Développer clarté et efficacité par un entraînement simple de l'attention et du mental ;
- Permettre connaissance et conscience de soi pour un management juste et authentique ;
- Cultiver bien-être, joie, sérénité, bienveillance, énergie, sens, présence... ;
- Intégrer ces pratiques laïques dans les situations concrètes de la vie professionnelle



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public désireux de découvrir une approche accessible laïque et décomplexée de la méditation. Certifiée sans clichés. Débutant ou expert, convaincu ou sceptique, bienvenus.

Programme

JOUR 1 • Matin

Un entraînement de l'attention

- La méditation ou comment entraîner ses capacités attentionnelles pour se reconnecter à soi, vivre l'instant présent et relâcher ses tensions ;
- Pratique formelle : posture, respiration et premiers exercices de méditation.

JOUR 1 • Après-midi

Un art de vivre (et de travailler)

- Pratique informelle: la pleine conscience en action. Sortir du pilote automatique pour remettre du sens et de la présence dans nos vies quotidiennes ;
- Le problème du multitasking et du déficit d'attention en entreprise. Apprendre à travailler en pleine conscience. Les avancées des neurosciences : impact santé, bien-être et performance.



par Marianne
LEENART

Ancienne Jdette, diplômée de l'ESSEC et co-dirigeante d'une entreprise textile pendant plusieurs années, Marianne Leenart a effectué une transition d'activité en 2012 pour se consacrer à sa passion : la méditation, dite aussi pleine conscience ou mindfulness.

Titulaire d'un Diplôme Universitaire de Médecine Méditation et Neurosciences, Marianne enseigne la méditation et la self-compassion dans les entreprises. Elle a également co-créé le Diplôme Universitaire de Leadership Méditation & Neurosciences avec l'intention de lier transformation intérieure et transformation sociétale.

JOUR 2 • Matin

L'art de lâcher-prise

- Cultiver des attitudes propices au lâcher-prise pour se libérer des pressions et des tensions ;
- Désapprendre nos mécanismes d'autocritique ;
- Gestion des pensées et de l'agitation mentale ;
- Gestion du stress et des émotions difficiles.

JOUR 2 • Après-midi

Le management intérieur de la joie

- Se libérer de ce qui entrave notre aptitude à la joie ;
- Renforcer nos capacités de résilience en cas de difficulté & trouver la valeur cachée de l'adversité ;
- Cultiver des ressources de compassion et de gratitude pour favoriser une disposition intérieure propice à la joie ;
- Conseils pour mettre en place une pratique au quotidien ;
- Prises de conscience, debriefing & clôture.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance 1/3 théorie, 1/3 pratique 1/3 échanges.

Des apports issus de méthodes de pleine conscience et d'entraînement mental adaptées aux enjeux des entreprises, fondée sur le travail conjoint d'experts en neurosciences, en management et en traditions contemplatives.

Prérequis

Pas de pré-requis. Pas besoin de savoir s'asseoir en lotus, une chaise suffit.

POUR ÊTRE UN DIRIGEANT EN PLEINE SANTÉ : 10 OUTILS PRATIQUES À METTRE EN ŒUVRE AU QUOTIDIEN

#Gestion du stress #Organisation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le dirigeant est un « leader », un « winner », un « gagnant », un « battant »... et bien souvent un « prisonnier » de l'idéologie du leadership qui ne cesse de donner de lui une image de guerrier indestructible.

La réalité est bien différente : derrière chaque chef d'entreprise, il y a un homme ou une femme avec un capital physique, psychologique, émotionnel à gérer et maintenir parce que ce capital santé est, avec les équipes, la pièce maîtresse de la bonne marche de l'entreprise. Pour celui qui veut aller loin, vous connaissez l'adage... il convient de ménager sa monture. A l'issue de cette formation, le stagiaire sera en capacité d'intégrer dans son quotidien de dirigeant des pratiques et outils pour maintenir et/ou renforcer son équilibre et sa santé.



OBJECTIFS

- Découverte des mécanismes d'action du stress
- Identification des 3 phases menant au burnout : alarme, résistance, épuisement ;
- Évaluation de son état de santé actuel ;
- Identification des 4 piliers de la santé entrepreneuriale ;
- Expérimentation de 10 outils pratiques de santé à mettre en œuvre au quotidien ;
- Création de son plan d'action Santé personnalisé.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, entrepreneurs, créateurs d'entreprise ayant à cœur de préserver leur capital santé.

Programme

JOUR 1 • Matin

En préambule, la sante, c'est quoi ?

Nous sommes tous des épuises chroniques !

- De l'eustress au burnout, la descente infernale ;
- Le stress est notre allié vital... et mortel !
- Sur sollicitation du système d'adaptation ;
- 3 Phases de l'alarme à l'épuisement ;
- Capacité d'adaptation ;
- Système nerveux autonome et épuisement ;
- Catabolisme et anabolisme ;
- 2 Lois du vivant : l'homéostasie et l'hormèse.



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.

Éviter le crash / sortir de l'épuisement chronique

- Les 4 piliers de la santé / bien-être du dirigeant ;
- L'équilibre dans toutes ses dimensions.
- **Équilibre physique**
- L'alimentation/ les jus de légumes et de fruits frais.

JOUR 1 • Après-midi

- Le sommeil / la micro-sieste / Le soleil / Le massage ;
- Le sport et l'activité physique ;
- La relaxation / le sophro déplacement du négatif ;
- La méditation de pleine conscience / méditation guidée.

JOUR 2 • Matin

- **Équilibre émotionnel**
- Les émotions de base... et les besoins. La roue des émotions fondamentales ;
- Gérer ses émotions avec la CNV / l'outil OSBD ;
- Gérer le stress émotionnel avec la cohérence cardiaque ;
- Assertivité : se responsabiliser face à l'émotion / le DESC.

JOUR 2 • Après-midi

- **Équilibre psychique : un mental à votre service... et pas le contraire**
- Connaitre et transformer nos croyances limitantes ;
- Connaitre ses drivers ou les messages contraignants.
- **Équilibre spirituel / sens et santé**
- La question du sens / Vision et contribution ;
- Système de valeurs/ boussole des valeurs ;
- Le cadeau du silence ;
- L'amour de soi...pour aimer les autres ;
- Élaboration de son plan d'action santé.

Méthode et outils pédagogiques

Méthode interactive alternant apports théoriques et mises en pratique pour un apprentissage optimisé de 10 outils de la santé : jus de légumes et de fruits frais, micro-sieste, automassage, sophro-déplacement du négatif, méditation guidée, gestion de l'émotion avec la CNV, cohérence cardiaque, DESC, visualisation santé, boussole des valeurs. Élaboration de sa feuille de route santé.

Prérequis

Être en pleine santé et souhaiter le rester !
Avoir (déjà) des problèmes chroniques de santé et souhaiter en sortir.

DIRIGER SEREINEMENT L'ENTREPRISE FAMILIALE



#Entreprise familiale #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

« Être proches, ça peut éloigner, c'est clair... ! ». Les liens tissés avec les fibres « famille et business » peuvent parfois s'emmêler. Émotions, non-dits, maladresses, sentiments, héritages, histoires passées mais non dépassées, flou... provoquent des trous et des nœuds dans l'œuvre collective qui quoique prospère peut s'avérer compliquée à vivre. Cette formation est née de la volonté de certains dirigeants démunis face à leur profonde envie de développer une entreprise familiale où il fait bon vivre.



OBJECTIFS

- « Faire bon ménage » pour assurer une entreprise agréable à vivre !
- « Une place pour chacun, chacun à sa place pour s'épanouir... » ;
- La clarté comme fil conducteur ! De la clarté et encore de la clarté... dans l'histoire, dans les mots, dans les transmissions ;
- Dépoussiérer. Réparer. Faire du passé une force plutôt que de passer en force au présent et garder ce qui est bon pour l'avenir.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants d'entreprise familiale et les couples dirigeants innovants qui savent que la folie c'est de toujours se comporter de la même façon et de s'attendre à un résultat différent !

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.

JOUR 1 • Après-midi

Place, légitimité et transmission. Faire du passé une force. La légende et la culture familiale.
Faire un point global 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 !

JOUR 2 • Après-midi

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



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

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.

Prérequis

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

NEW

DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES DE COMMUNICATION, DE PRISE DE DÉCISION ET D'ÉQUILIBRE INTERIEUR GRÂCE À LA PLEINE CONSCIENCE 🌶️

#Communication #Prise de décision

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



par **Olivier RAURICH**

Olivier RAURICH fait ses études à l'Ecole Normale Supérieure de la rue d'Ulm en mathématiques et devient spécialiste de la théorie du chaos. Parallèlement, à 25 ans il rencontre le Dalai Lama et étudie sous la direction de grands maîtres tibétains. Il enseigne la sagesse bouddhiste et la pleine conscience depuis trente-cinq ans, tout en poursuivant sa carrière scientifique dans l'enseignement supérieur. Il a publié 5 ouvrages, dont l'un s'intitule : science, méditation et pleine conscience. (Jouvence, 2017).



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Réduire le stress et trouver le bien-être au cœur même de l'activité.

Restaurer sa santé et son énergie.

Découpler ses capacités cognitives.

Trouver la clarté dans la prise de décision.

Faire émerger l'intelligence collective dans une équipe...

C'est possible immédiatement par l'entraînement à la pleine conscience !



OBJECTIFS

- L'esprit de la pleine conscience ;
- Pratiques guidées diverses, au repos et en mouvement. ;
- Neurosciences et métabolisme du stress – protocoles de réduction du stress aigu et chronique ;
- Intuition et prise de décision ;
- Pratique de l'amour bienveillant : changer l'alchimie des situations ;
- Écoute profonde et Communication consciente NonViolente ;
- Dans une équipe : syntonisation et intelligence collective.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les chefs et dirigeants d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Découverte et compréhension de la pleine conscience

Un peu d'histoire récente... du bouddhisme à la MBSR moderne.

Explication de l'esprit de la pleine conscience, au-delà de la simple méthode de méditation.

Pratique guidée de méditation : feed back, clarifications.

Présentation neuroscientifique des bienfaits de la pleine conscience sur le cerveau.

JOUR 1 • Après-midi

Réduction du stress basée sur la pleine conscience

Pratique guidée du scan corporel.

Stress chronique et pleine conscience :

- Explication scientifique du stress ;
- Le stress chronique et le burn out ;
- Comment la pleine conscience prévient le stress chronique ;

- Les bienfaits de la pleine conscience sur le métabolisme et la santé ;
- Pratique guidée de pleine conscience : scan corporel ; feed back et échanges.

Stress aigu et pleine conscience :

- Le protocole ARORA pour travailler sur les coups de stress et les émotions violentes ;
- Atelier/ échanges sur ce thème.

JOUR 2 • Matin

Écoute, bienveillance et communication consciente

Approfondissement de la pleine conscience :

- Pratique guidée : Qi Gong (mouvements énergisants), souffle, sons ;
- Attention focalisée et pleine conscience ouverte.

Méditation de la bienveillance altruiste guidée : présentation, pratique guidée, feed back et échanges.

Communication NonViolente et création d'une équipe intelligente et consciente :

- Écoute profonde ;
- Les fondements de la CNV et Atelier de pratique de la CNV

JOUR 2 • Après-midi

Prise de décision et agilité - mise en place de la pleine conscience au quotidien

Intelligence collective et bienveillance authentique : les quatre A.

Prise de décision :

- Les trois niveaux : rationnel, émotionnel et intuitif ;
- Pratique guidée de pleine conscience en vue d'une prise de décision ;
- Agilité et pleine conscience.

Mise en place concrète :

- Les différentes façons de pratiquer au quotidien dans la vie active ;
- Les conseils pratiques pour l'implanter professionnellement ;
- Appropriation des acquis et plan d'action personnel.

Pratique guidée de pleine conscience.

Évaluation des acquis.

Méthode et outils pédagogiques

Le plus important : La transmission de l'esprit de la pleine conscience est avant tout une communication de cœur à cœur, complètement incarnée.

Mise en situation à partir de cas concrets (stress, problèmes relationnels, prise de décision) rencontrés par un dirigeant : travail par petits groupes.

Fourniture d'audios guidées de pratique pour continuer.

Prérequis

Aucun.

LE BONHEUR AU TRAVAIL

#Qualité de vie au travail #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le bonheur au travail vous connaissez ? Non, je ne vous parle pas d'une notion en vogue sur LinkedIn. Je vous parle de cohérence cardiaque, de fonctionnement du cerveau, de gestion des émotions. Pour le dirigeant, le bonheur au travail passe avant tout par une compréhension de son corps et de ses émotions. Grâce à cette formation, vous prendrez le temps pour vous, de vous faire plaisir et vous découvrirez ainsi ce que bonheur au travail veut vraiment dire. Un fois que vous aurez touché le bonheur du doigt, vous serez capable d'accompagner vos collaborateurs dans cette voie. Ça vous tente ?



OBJECTIFS

Après la formation les stagiaires auront acquis de nouvelles compétences émotionnelles :

- Ils comprendront mieux leurs états internes pour pouvoir les améliorer constamment ;
- Ils sauront davantage instaurer un climat harmonieux gage de résultats positifs ;
- Ils auront développé plus d'authenticité et de puissance dans leurs interactions avec leur environnement ;
- Ils seront plus performants, auront accru leurs facultés de concentration ;
- Ils auront en main de véritables clés pour être plus heureux et performants.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprises ou cadres dirigeants.

Programme

JOUR 1 • Matin

Le bonheur c'est un choix

Fonctionnement du processus émotionnel.

Notre Inconscient et le SAR, nos plus grands alliés : comment les reprogrammer efficacement.

JOUR 1 • Après-midi

Organisation et planification : les clefs de voute du stress minimum.

Le cercle vertueux du Bien-Être.

Vous et vos mentors : votre Cercle d'Excellence.



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.

JOUR 2 • Matin

Un dirigeant Heureux

Dopez votre confiance.

Portez haut vos valeurs... et vivez vos passions !

JOUR 2 • Après-midi

Le Trépied Magique : Sourire-Présence-Focus.

La Spirale Vertueuse des rituels gagnants.

Plan de développement personnel.

Méthode et outils pédagogiques

Les stagiaires se constituent une trousse à outils riche et variée pour doper leur confiance, pour vivre plus de plaisir et de bien-être, et utiliser des leviers performants dans le cadre de leur métier de dirigeant-entrepreneur comme dans celui de leur vie personnelle.

Prérequis

Aucun.

NEW

L'ÉQUILIBRE CORPS ET ESPRIT DU DIRIGEANT

#Gestion du stress #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La santé du chef d'entreprise conditionne la santé de son entreprise ! Et comme la forme du dirigeant se gère comme celle d'un athlète.

Je vous propose d'allier la performance opérationnelle et la sérénité à travers l'équilibre et l'alignement du corps et de votre mental par la préparation mentale avec de nouveaux outils issus des neurosciences, du coaching et du sport de haut niveau.

Vous en ressortirez avec un esprit plus calme, plus affûté et un corps en pleine énergie vous permettant de faire les bons choix avec une conscience augmentée.



OBJECTIFS

- Analyse de soi, de ses domaines de vies ;
- Prise de conscience ;
- Ancrage de nouvelles habitudes, croyances ;
- Application – feuille de route.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Mes programmes inconscients

Connaissance de soi – Introspection par des outils de coaching.

- Qui suis-je réellement – qu'est-ce qui m'anime et me met en mouvement ?
- Quelles sont mes habitudes, sont-elles des ressources positives
Introspection, prise de conscience de nos comportements, actions et prise de décisions ;
- Mener sa vie en fonction de ses valeurs : (liste valeurs) – détermination de ses valeurs Objectifs et conséquences d'être aligné avec ses valeurs ;
- Exercice pratique de respiration : Initiation - le pouvoir de la respiration sur le corps et le cerveau – la gestion des émotions.

JOUR 1 • Après-midi.

Je suis la personne que je décide d'être

Connaissance de ses potentiels – Méthode, exercices et outils du coaching & sport de Haut Niveau. Réveil musculaire.

- Mes 4 sources d'énergie, comment je les nourris ;
- Savoir dire NON ; Déterminer ses qualités, ses talents et ses défauts
- Affronter ses doutes, ses peurs : méthode et cas pratique de dépassement d'une peur qui empêche de se réaliser pleinement ;
- Exercice pratique de respiration – méditation guidé - visualisation.



par **TURAN
Bulent**

Multiple champion de Kung-Fu, une carrière professionnelle en direction commerciale dans des groupe leader dans le High Tech et plus de 20 ans d'enseignement de son art martial le pousse à se concentrer sur l'étude du potentiel et les clés de la performance humaine. Il s'appuie sur sa grande expérience terrain, ses formations de coach et les neurosciences.

Son objectif, transmettre au plus grand nombre à travers ses interventions, ses séminaires, conférences, formations, coaching et mentoring.

JOUR 2 • Matin.

Je passe à l'action

Je (re)prends le contrôle de ma vie et de mon avenir – Méthode, exercices et outils du coaching & sport de Haut Niveau.

Exercice physique et mental en extérieur :

- QI-GONG Santé : le secret de longévité et de santé des moines Shaolin ;
- Marche active et méditative – technique de respiration énergisante.

- La roue de la vie – 8 domaines de vies ;
- Définir clairement et visuellement ses objectifs par domaines de vies ;
- Poser un objectif – l'énoncer clairement face caméra
- Mise en place de nouvelles habitudes et rituels ressources.

Je décide de changer le déclencheur de mes habitudes négatives.

- Passage à l'action – Garder la motivation sur la durée ;
- Exercice pratique de visualisation et de projection dans son objectif atteint (VAKOG).

JOUR 2 • Après-midi.

L'équilibre corps-mental

Ancrage, alignement, équilibre c'est un choix - Méthode, exercices et outils du coaching & sport de Haut Niveau. Réveil musculaire.

- Moi et mon environnement ;
- Personal branding. Moi et moi, moi et le regard des autres, moi et l'image que je veux qu'on perçoive de moi.
- Créer le bon environnement : Detox social ;
- Je crée de l'espace pour mieux le remplir.
- Introduction aux principes de base d'une vie pleine d'énergie (hygiène de vie, alimentation, exercices physiques, posture...) explication du pouvoir des croyances et ses dégâts sur nos vies ; comment les modifier.

Clôture avec une feuille de route individuelle : échange, synthèse, engagement. Exercices pratiques d'auto-massage et de relaxation. Clôture du séminaire avec une visualisation d'ancrage émotionnel.

Méthode et outils pédagogiques

Ce programme est une activation d'émotions positives. Elle s'appuie sur des outils de développement personnel, de coaching, de PNL et de neurosciences ainsi que de la préparation mentale et l'excellence du sport de haut niveau. Des exercices pratiques tirés des arts martiaux chinois, des sports de combat, de la danse, du Yoga s'invitent également à cette formation pour vous faire vivre le changement avec joie, plénitude et dans tous votre corps.

Prérequis

Aucun.

NEW

LE DIRIGEANT DE DEMAIN SERA ZEN : GESTION DU STRESS ET PRÉVENTION DU BURN-OUT 🌶️

#Gestion du stress #Prévention des risques RPS

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

- « Je suis fatigué tout le temps » ;
- « Je suis à fleur de peau, mon seuil de tolérance est au ras des pâquerettes » ;
- « Je crois que je vais craquer si ça continue ».

Ce genre de phrase vous parle ? Alors vous avez bien besoin d'une petite formation avec Estelle !



OBJECTIFS

- Votre santé est le premier capital immatériel de votre entreprise ! Prenez soin de vous, allégez votre stress !
- Une formation avec des outils concrets pour prévenir et gérer votre stress, pour vous sentir mieux dans votre travail (et dans votre vie).



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chef d'entreprise Dirigeant Associé, Managers, et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Comprendre comment le stress parasite mon quotidien professionnel pour mieux le prévenir ;
- S'approprier la boîte à outils D'stress (Ateliers de pleine conscience, respiration, cohérence cardiaque...).

JOUR 1 • Après-midi

- Identifier les signes du stress (signaux physiques, psychologiques) ;
- Comprendre le fonctionnement du système nerveux autonome, source et remède du stress ;
- Monter une stratégie anti-stress pour optimiser les prises de décisions et éviter les situations bloquantes face aux clients, collaborateurs, administrations...



par Estelle
DUCROS

Après son DESS (master2) de psychologue du travail, Estelle devient consultante Rh dans un groupe leader de la distribution, puis devient son propre patron en 2014 : formation, recrutement, coaching de dirigeants, consulting Rh, développement des compétences... coiffant ainsi l'ensemble des ressources humaines depuis bientôt 20 ans. Passionnée par l'humain en général, et les neurosciences de l'apprentissage par pédagogie active et ludique, Estelle propose des formations basées sur son expertise : les entretiens managériaux, le stress et les risques psychosociaux (iprp), le droit du travail, le team building, l'exercice de la posture managériale... des formations alliant réflexion et pragmatisme, dans l'efficacité et la bonne humeur.

JOUR 2 • Matin

- Identifier les facteurs de stress intrinsèques (drivers...), extrinsèques (carnets de commande incertains, conflits interpersonnels, départ d'un collaborateur...) ;
- Alléger sa charge mentale (priorisation des tâches, méthode LEPAC...) ;
- Se méfier des signaux du burn-out.

JOUR 2 • Après-midi

- Connaître ses équilibres de vie anti-stress, vie pro/vie perso (conseils en alimentation, sommeil...) ;
- Conception du plan d'action personnel.

Méthode et outils pédagogiques

2 jours saupoudrés d'ateliers D'stress, de riches échanges, une vraie liberté d'expression, un peu d'autocoaching, de la bonne humeur aussi...

Prérequis

Aucun.

DE LA SITUATION STRESSANTE À LA RÉSILIENCE 🌶️

#Gestion du stress #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Aujourd'hui dans ce monde incertain, volatil, complexe, ambiguë tout va très vite et nombreuses sont les sources d'angoisse, de stress... qui se traduisent par des réactions et décisions inappropriées, par une dégradation des relations inter-individuelles, une atteinte à la santé physique et mentales des individus, à leur équilibre de vie, à leurs performances...

La résilience pourrait se traduire par « apprendre à rebondir » lors de ces situations stressantes et faire de ces moments « toxiques » des opportunités d'évolution positives personnelles au bénéfice de la collectivité.



OBJECTIFS

- Reconnaître les biais de perception et annihiler leurs conséquences ;
- Savoir bien agir et réagir après un événement stressant ;
- Apprendre de l'échec ;
- Découvrir ses forces et les exploiter à bon escient.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne ayant des difficultés pour se libérer des conséquences négatives d'une situation stressante mal gérée.

Programme

JOUR 1 • Matin

Partager ce que recouvre les termes de situation stressante

- De quoi parle-t-on ?
- Le stress est-il toujours négatif ?
- Définition actuelle de l'osha (agence européenne pour la sécurité et santé au travail) ;
- De l'adrénaline ou du cortisol lequel est le plus délétère approche pédagogique.

JOUR 1 • Après-midi

Comment mettre en œuvre nos ressources

- Faire le point sur notre perception des situations ;
- Comment réduire les impacts sur nos affects ? Approche pédagogique.



par Patrick
LESAGE

Pour assurer les différentes prestations pour le CJD (conférences et formations) je m'appuie sur mes différentes formations : technologies du sommeil et de la vigilance (fac de médecine de Paris), DESS droit social et management RH (fac de droit et sciences po à Nantes), licence et maîtrise de communication (fac Rennes2), DUT gestion des entreprises (CCI Lorient), auxquelles s'ajoutent mes acquis issus de mon expérience dans les TPE, PME, ETI, PSA et Crédit agricole dans lesquelles j'étais salarié. Les autres diplômes : sophrologie, cohérence cardiaque, méditation de pleine conscience, psychologie positive sont le socle des pratiques mises en œuvre lors des formations.

JOUR 2 • Matin

Comment mettre en œuvre nos ressources

- Comment réagir face au stress ?
- Quels enseignements en tirer ?

Approche pédagogique.

JOUR 2 • Après-midi

Comment mettre en œuvre nos ressources

Éléments clés :

Apprendre à ne pas réagir

- Évaluer ses forces ;
- Approche pédagogique.

Méthode et outils pédagogiques

Des questionnaires adressés aux apprenants 15 jours avant la formation permettent de situer chacun des apprenants ainsi que le groupe.

Deux tests et une vidéo sont proposés aux apprenants pour évaluer leurs stressseurs, leur stress perçu...

4 Exercices individuels ou en sous-groupes et une méditation jalonnent cet après-midi de la première journée.

5 Exercices individuels ou en sous-groupes et une méditation jalonnent cette seconde matinée.

2 Exercices individuels ou en sous-groupes et une méditation jalonnent cet après-midi de la seconde journée.

À l'issue de la journée des supports dématérialisés (écrits, audios et vidéos) sont donnés à chaque participant.

Prérequis

Aucun.

MOBILISER SES RESSOURCES POUR ÊTRE SEREIN ET EFFICACE (Gestion du stress et du sommeil) 🌶️

#Gestion du stress #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Saviez-vous que bien dormir est tout un art ? Une bonne qualité de sommeil est votre premier allié pour faire face aux enjeux quotidiens du métier de dirigeant. Pourtant, avec le stress, les urgences et les inquiétudes qui rythment vos journées, vous avez souvent du mal à trouver le sommeil et à le garder. Avec cette formation, vous saurez enfin comment ne pas paniquer quand le sommeil ne vient pas, repérer les signes qui trahissent un manque de sommeil et comprendrez comment s'endormir et se réveiller sereinement. Bien dormir est un art qu'il faut apprendre à maîtriser.



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. 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 puis maîtriser des techniques pour mieux gérer le stress perçu.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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...

Programme

JOUR 1 • Matin

- Partager ce que recouvrent les troubles du sommeil
- 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 (sociale à salubre)
- Les inéluctables : l'horloge biologique, le train du sommeil, les différentes séquences de sommeil et leurs évolutions au cours de la nuit. Les moments dédiés à la reconstitution mentale et physique.



par Patrick
LESAGE

Pour assurer les différentes prestations pour le CJD je m'appuie sur mes différentes formations : technologies du sommeil et de la vigilance, DESS droit social et management RH, licence et maîtrise de communication, DUT gestion des entreprises, auxquelles s'ajoutent mes acquis issus de mon expérience dans les TPE, PME, ETI, PSA et Crédit agricole dans lesquelles j'étais salarié. Les autres diplômes : sophrologie, cohérence cardiaque, méditation de pleine conscience, psychologie positive sont le socle des pratiques mises en œuvre lors des formations.

JOUR 1 • Après-midi

- Les conséquences économiques et sociales : incidences à court et moyen terme sur le raisonnement ; 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 quelques minutes ;
- Apprendre à lâcher-prise : comment prendre le recul suffisant pour ne pas se laisser emporter par ses réactions primaires.

JOUR 2 • Matin

- Lister les situations perçues comme étant stressantes : Quelles difficultés, depuis quand, quelles solutions déjà mises en œuvre ? et comment réagissons-nous face à celles-ci ? Le schéma de réaction est le même pour tous mais 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..

JOUR 2 • Après-midi

- De la situation délicate à la situation confortable : inverser le rapport 'poids' des stressés/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).

Méthode et outils pédagogiques

Recueil des situations personnelles qui donnent des axes de construction de la session. Les exposés (théorie) alternent avec des exercices pratiques. Supports dématérialisés.

Prérequis

Aucun.

INTUITION DU DIRIGEANT : UN 7^E SENS POUR DÉCIDER

#Connaissance de soi #Prise de décision

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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 ?



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

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.



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.

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^e sens (la proprioception ou perception du corps en mouvement) et au 7^e 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.

Prérequis

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

DEVENIR UN AIMANT À SUCCÈS, ÇA S'APPREND !

#Personnal branding #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Est-ce que vous vous êtes déjà dit ...

Parfois je réussis, et parfois j'échoue. Mais je n'arrive pas à identifier les facteurs qui conditionnent ma réussite ou mon échec.

J'ai l'impression d'être plutôt un poissard dans la vie. Est-ce une fatalité ?

J'ai déjà entendu parler de programmation mentale pour les sportifs, mais est-ce que ça marche aussi en entreprise ?

Je me demande pourquoi certains ont du succès dans tous les domaines et pas d'autres. Est-ce qu'il existe une recette ?

Je suis un professionnel reconnu qui obtient d'excellents résultats. Mais il me manque encore cette aura, cette « vibration » de réussite et d'optimisme que certains dégagent.



OBJECTIFS

- Je comprends mieux comment je fonctionne et cela me donne une sensation de liberté et de contrôle de ma vie ;
- Je ressens davantage d'énergie et de joie de vivre ;
- Je comprends mieux pourquoi j'ai échoué ou j'ai réussi dans certaines situations ;
- Je renvoie une image de sérénité, d'humanité, de détermination et d'assurance qui impressionne mon entourage et qui fait envie ;
- Mes réussites arrivent souvent avec fulgurance ;
- J'observe que j'ai plus de chance qu'avant. Ma vie est plus fluide. Les choses se produisent aisément et avec moins d'efforts.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Vous êtes un dirigeant/manager qui en a marre de : Ne pas comprendre ses échecs / Ne pas réussir comme il voudrait / Végéter professionnellement ou socialement ;
- Vous êtes un dirigeant/manager qui veut : Réussir rapidement tout ce qu'il entreprend / Franchir un vrai cap dans sa vie.

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.



par **CRONO CONCEPT**

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.

JOUR 1 • 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.

JOUR 2 • 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.

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.

Prérequis

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

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

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Dans le dialogue que nous pouvons avoir avec l'argent, voici un petit florilège :

- « Argent, je t'aime, moi non plus »
- « Vade rétro, Satanas ! »
- « Reviens, Léon !! »
- « Si toi aussi, tu m'abandonnes... »
- « Et si tu n'existais pas... »
- « J'voudrais bien, mais je peux point ! »



OBJECTIFS

- Vous allez vivre des échanges très enrichissants !
- Vous allez découvrir et éclairer les zones obscures de votre histoire avec l'Argent ;
- Vous allez pouvoir faire alliance avec l'Argent et ouvrir des possibles insoupçonnés !
- Vous allez découvrir que vous avez plus de pouvoir que vous ne l'imaginiez !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui ont une mauvaise relation avec l'argent ;
- Les dirigeants qui n'osent pas parler d'argent ;
- Les dirigeants qui ne savent pas attribuer une valeur à leurs services, ni les vendre à leur juste prix ;
- Les dirigeants qui ont du mal à facturer leurs clients ;
- Les dirigeants qui ont du mal à se faire régler leurs factures.

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.

JOUR 1 • 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.



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.

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.

JOUR 2 • 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.

Méthode 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).

Prérequis

Aucun.

AUTO-COMPASSION : SE LIBÉRER DE LA PRESSION ET DE L'AUTOCRITIQUE 🌶️

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est faite pour toi :

Si tu te juges, te mets la pression ou te traites trop durement (#bourreau intérieur).

Si tu as lu les études qui expliquent comme la pression et l'autocritique sont cause de souffrance, d'anxiété, de perte de confiance et que tu n'as pas envie de continuer à te faire du mal gratos.

Si tu as envie de découvrir une pratique qui te shoote aux hormones du bonheur (argument choc je sais...).

Et enfin si tu te demandes à quoi ça ressemble, la vie, quand on est plus doux et plus compatissant avec soi.



OBJECTIFS

- Se traiter avec auto-compassion même au travail ;
- Se libérer de la pression et de l'autocritique ;
- Découvrir sa voix compatissante ;
- Viser la performance et la motivation... sans auto-maltraitance ;
- Cultiver tolérance confiance et bienveillance pour soi...sans complaisance ;
- Savoir prendre soin des émotions difficiles ;
- Apprendre à s'écouter et à s'accepter comme pour un être cher ;
- Cultiver des relations compatissantes ;
- Cultiver joie, appréciation et gratitude ;
- Vivre et travailler en étant ami... avec soi.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public désireux de découvrir une approche concrète et sans niaiserie de l'autocompassion.

Programme

JOUR 1 • Matin

Découvrir l'auto-compassion

Définition et sciences de l'auto-compassion. Découvrir ses 3 composantes ainsi que ses bienfaits sur la santé et le stress. Comprendre le Care System. Explorer les freins, obstacles, croyances et conditionnements qui empêchent d'être plus compatissant avec soi. Expérimenter le lien entre pleine conscience & autocompassion.



par Marianne
LEENART

Ancienne Jdette, diplômée de l'ESSEC et co-dirigeante d'une entreprise textile pendant plusieurs années, Marianne Leenart a effectué une transition d'activité en 2012 pour se consacrer à sa passion : la méditation, dite aussi pleine conscience ou mindfulness.

Titulaire d'un Diplôme Universitaire de Médecine Méditation et Neurosciences, Marianne enseigne la méditation et la self-compassion dans les entreprises. Elle a également co-créé le Diplôme Universitaire de Leadership Méditation & Neurosciences avec l'intention de lier transformation intérieure et transformation sociétale.

JOUR 1 • Après-midi

Se libérer de l'auto-critique et de la pression

L'autocritique : reconnaître cette voix en soi qui pressurise, critique, juge, compare, sous-évalue... Science de l'autocritique : menace, anxiété, perte de confiance, démotivation, fatigue... Comprendre le Stress & Threat System. Explorer la fonction et le mécanisme de l'auto-critique pour pouvoir s'en libérer. Découvrir sa voix compatissante pour se motiver, se ressourcer ou se dépasser.

JOUR 2 • Matin

Prendre soin de nos difficultés

Dans les moments difficiles, savoir s'apaiser, s'écouter et s'accepter comme on le ferait pour un ami. Prendre soin de nos émotions douloureuses. Trouver la valeur cachée de l'expérience. Cultiver des relations compatissantes.

JOUR 2 • Après-midi

Cultiver nos ressources intérieures

Appréciation & gratitude (pour soi) : cultiver des sources de joie, de confiance et de sérénité sans égoïsme ni complaisance. Conseils pour mettre en place une pratique au quotidien qui permette de vivre en étant ami avec soi. Cercle de clôture.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance 1/3 théorie, 1/3 pratique, 1/3 échanges pour un séminaire ludique, bienveillant, riche en découvertes sur soi.

Des apports issus de méthodes de self-compassion, de pleine conscience et d'entraînement mental, fondées sur le travail conjoint d'experts en neurosciences et en traditions contemplatives

Prérequis

Aucun. Ouvert aux « débutants » autant qu'à ceux qui ont suivi le module de méditation avec moi au CJD. Il n'y a PAS besoin d'être méditant pour apprendre l'autocompassion.

NEW

INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET PERFORMANCE DU JEUNE DIRIGEANT

NIVEAU 1



#Gestion des émotions #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous que 70 % de la réussite d'une prise de décision, d'une communication efficace, d'une gestion de conflit... découlent de l'intelligence émotionnelle ?

Savez-vous que c'est une intelligence qui se mesure et se travaille avec techniques et méthodes concrètes ? Oui, bien sûr, vous le savez !

Alors venez-vous perfectionner par ici !



OBJECTIFS

- Gagner en efficacité ;
- Inspirer confiance ;
- Accroître sa performance ;
- Construire des relations saines ;
- Gagner en leadership.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre de se faire déborder. Les managers qui en ont marre que leurs équipes ne comprennent rien.

Programme

Module 1 : Diriger avec authenticité

JOUR 1 • Matin

- Comprendre le processus et le rôle des émotions ;
- Mesurer les enjeux, avantages et bénéfices de l'intelligence émotionnelle ;
- Apprendre le modèle des 5 piliers de Goleman ;
- Passage du test EQ.

JOUR 1 • Après-midi

- Identifier les compétences nécessaires pour fédérer, vendre et développer son potentiel ;
- Évaluer l'équilibre des piliers de l'intelligence émotionnelle pour la performance des actions ;
- Remise du rapport individuel EQ.



par **Lydwine MOTTE**

Ma conviction est que la juste utilisation de nos émotions est la clé des relations authentiques et engageantes, pour un monde plus humain. À ce titre, ma mission est d'être « Enchanteuse de relations » : je transmets un pouvoir fort, celui de l'Enchantement, dans toute sa noblesse, pour permettre aux personnes soucieuses de relations saines et durables de mêler les ingrédients d'une attitude et d'une communication réussies pour manager, engager, vendre, et profiter de merveilleux bénéfices !

JOUR 2 • Matin

- Capitaliser sur sa nature pour diriger avec authenticité ;
- Mieux se connaître : émotions, comportements, styles de leadership, de gestion de conflit ;
- Avoir une perception honnête de soi ;
- Cultiver confiance et estime de soi.

JOUR 2 • Après-midi

- Gérer ses émotions pour diriger avec discernement ;
- Gérer son impulsivité d'humeur, de décision et d'action ;
- Être intègre en toute circonstance ;
- Accepter le changement ;
- EXCLU : Consolidation en visioconférence par petit groupe de 5 personnes, 1h à J+2 mois : bilan des actions et ajustements selon les expérimentations menées au quotidien.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 fois 2 jours, vous allez participer à des ateliers individuels, collectifs et en sous-groupes. Vous allez créer des roues, jouer aux cartes, inverser la pédagogie, intégrer des jeux de rôle... Vous allez décortiquer vos situations du quotidien pour les rendre plus productives. Vous allez vous auto-évaluer, vous positionner, et réfléchir sur ce que vous pouvez mettre en place pour progresser.

Et vous allez même passer un test EQ officiel et recevoir un rapport individuel à chaque session !

Bonus : un temps de retour sur expérience en demi-groupes 2 mois après chaque module !

Prérequis

- Être prêt à se remettre en question ;
- Être prêt à se poser et écrire pour son développement personnel ;
- Être prêt à partager en bienveillance et recevoir du feedback ;
- S'engager à mettre en pratique pendant l'inter-modules.

NEW

INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET PERFORMANCE DU JEUNE DIRIGEANT

NIVEAU 2



#Gestion des émotions #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous que 70 % de la réussite d'une prise de décision, d'une communication efficace, d'une gestion de conflit... découlent de l'intelligence émotionnelle ?

Savez-vous que c'est une intelligence qui se mesure et se travaille avec techniques et méthodes concrètes ? Oui, bien sûr, vous le savez !

Alors venez-vous perfectionner par ici !



OBJECTIFS

- Être prêt à se remettre en question ;
- Être prêt à se poser et écrire pour son développement personnel ;
- Être prêt à partager en bienveillance et recevoir du feedback ;
- S'engager à mettre en pratique pendant l'inter-modules.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre de se faire déborder. Les managers qui en ont marre que leurs équipes ne comprennent rien.

Programme

Module 1 : Manager avec le cœur

JOUR 1 • Matin

- Gagner en leadership ;
- Travailler ses limites, peurs et croyances ;
- Atteindre ses objectifs ;
- Accroître sa motivation.

JOUR 1 • Après-midi

- Mieux comprendre ses interlocuteurs ;
- Gagner en empathie individuelle ;
- Gagner en empathie collective.



par Lydwine
MOTTE

Ma conviction est que la juste utilisation de nos émotions est la clé des relations authentiques et engageantes, pour un monde plus humain. À ce titre, ma mission est d'être « Enchanteuse de relations » : je transmets un pouvoir fort, celui de l'Enchantement, dans toute sa noblesse, pour permettre aux personnes soucieuses de relations saines et durables de mêler les ingrédients d'une attitude et d'une communication réussies pour manager, engager, vendre, et profiter de merveilleux bénéfices !

JOUR 2 • Matin

- Construire des relations saines ;
- Savoir dire non et poser ses limites ;
- Communiquer efficacement avec technique.

JOUR 2 • Après-midi

- Engager ses collaborateurs ;
- Gérer les conflits ;
- Conduire le changement ;
- EXCLU : Consolidation en visioconférence par petit groupe de 5 personnes, 1h à J+2 mois : nouveau test EQ et évaluation de la progression individuelle.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 fois 2 jours, vous allez participer à des ateliers individuels, collectifs et en sous-groupes. Vous allez créer des roues, jouer aux cartes, inverser la pédagogie, intégrer des jeux de rôle... Vous allez décortiquer vos situations du quotidien pour les rendre plus productives. Vous allez vous auto-évaluer, vous positionner, et réfléchir sur ce que vous pouvez mettre en place pour progresser.

Et vous allez même passer un test EQ officiel et recevoir un rapport individuel à chaque session !

Bonus : un temps de retour sur expérience en demi-groupes 2 mois après chaque module !

Prérequis

- Être prêt à se remettre en question ;
- Être prêt à se poser et écrire pour son développement personnel ;
- Être prêt à partager en bienveillance et recevoir du feedback ;
- S'engager à mettre en pratique pendant l'inter-modules ;
- Avoir suivi le module 1 au préalable.

QUAND LA PEUR DEVIENT UN MOTEUR : MANAGER AU MEILLEUR DE SOI 🌶️

#Management #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Une formation sur la peur, sur les émotions négatives... ???!
Pas très « sexy », peu attrayant, ni réjouissant de prime abord me dit-on... « Moi, je ne crois pas avoir peur ! »
 Pourtant, les audacieux participants qui osent approcher, apprivoiser leur peur gagnent un bien être si réel qu'ils se demandent à la fin de la formation pourquoi ils n'ont pas reçu toutes ces clés essentielles bien plus tôt ! Osez l'aventure humaine créative qui réhausse la joie, la confiance, l'énergie et la force tranquille.



OBJECTIFS

- Être le meilleur coach pour soi-même et devenir une oasis pour les autres !
- Accepter ses propres faiblesses et acquérir une vraie force tranquille ;
- Entrer dans une spirale expansive ;
- Vivre, piloter confiant au meilleur de soi ;
- Savoir recharger ses batteries, réguler son énergie ;
- Rayonner, inspirer, fédérer avec authenticité.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants innovants.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Affiner la conscience de soi ;
- Comprendre et développer l'intelligence neurosensorielle.

JOUR 1 • Après-midi

- Mettre en lumière la partie ressources positives de soi ;
- Plonger dans les émotions agréables ;
- Découvrir le Matelas Moelleux et le GPS intérieur ;
- Plonger au cœur des émotions désagréables, les mettre en lumière, les apprivoiser, jouer avec !

JOUR 2 • Matin

- Balade sur la ligne du temps : Les coulisses, les causes de la peur, leurs diverses origines.

JOUR 2 • Après-midi

- Une vraie boîte à outils à disposition !
- Switcher consciemment !
- Savoir passer d'un état interne désagréable à un état plus agréable.



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

Temps d'auto-analyse et de réflexion en groupe. La méthode est pratiquée pendant la formation, elle est ensuite transposable dans le quotidien.

La formation s'ajuste aux participants. Cocréation, participation active et codéveloppement sont facilités.

Ateliers d'expression créative. Technique de Photolangage. Création d'un tableau « Ressources personnelles ». Ateliers de créativité en mots.

Alternance d'expérimentation, de partage et de capsules théoriques. Expérimenter, ressentir, comprendre, partager et pratiquer. Étude de cas concrets vécus en situation d'entreprise.

Pratique de techniques de régulation émotionnelle.

Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Concepts source : Méthode TIPI, Atelier de photolangage et dessin expressif, Techniques de respiration, Cohérence cardiaque, Visualisation positive, Autocompassion, Gestion des émotions.

Prérequis

Être prêt à adopter un « esprit de débutant ».

Avoir envie de se remettre en question.

Être prêt à s'épanouir, à se dépasser (sans obligatoirement « en baver » !).

TRANSFORMER SES PEURS EN ÉNERGIE D'ACTION AVEC LES ARTS MARTIAUX 🌶️

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avez-vous déjà vécu des moments où le stress (qui est une expression de la peur) vous saisit au corps ? Une surcharge de travail, un imprévu pas du tout désirable, un conflit, une prise de parole, un contexte incertain et inquiétant ?



OBJECTIFS

Cette formation est l'espace où vous apprendrez à maîtriser la peur pour être capable de bénéficier de son énergie incroyable sans la subir.

- Vous découvrirez les rouages de la peur, quel est son rôle et la façon dont elle libère l'énergie de stress dans le corps ;
- Vous apprendrez à détendre rapidement le corps et diminuer les ruminations mentales pour pouvoir agir librement et efficacement dans les situations déstabilisantes, qu'elles soient pro ou perso ;
- Vous comprendrez qu'il est possible et souhaitable de devenir ami.e avec sa peur pour écouter son message sans toutefois la laisser décider ;
- Vous saurez comment cultiver au quotidien grâce à des exercices très simples un état de confiance, de présence et de force tranquille d'un.e maître Jedi.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Pour tous les dirigeants qui en ont marre de s'épuiser à la tâche, de devoir gérer tous les problèmes/imprévus/collaborateurs...et qui aimeraient plus de simplicité, d'espace et de joie dans leur quotidien.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre l'utilité de la peur et ses manifestations physiologiques. Prendre conscience des schémas de tension physique et psychique générés par les situations de peurs. Découvrir la puissance de la respiration pour rééquilibrer le système nerveux et modifier l'équilibre physiologique du corps. Apprendre à l'utiliser pour gérer la douleur et le stress.

JOUR 1 • Après-midi

Faire face au changement et à l'inconnu avec sérénité. S'entraîner à rebondir et rester en mouvement dans une situation anxiogène (physique ou psychique) tout en restant aligné avec soi-même.



par **Nathan OBADIA**

Ingénieur de formation, diplômé d'un master de l'ESCP en innovation, Nathan OBADIA a décidé de changer de vie en 2015 pour créer un projet en lien avec sa passion : la self-défense. Instructeur ceinture noire de Krav Maga (self-défense) diplômé d'État, il s'est également formé à la Communication Non Violente, l'improvisation théâtrale, l'hypnose et la méditation. Il a créé la méthode Self Collective pour apprendre à gérer tout type de violence (verbale, psychologique et physique) vis-à-vis des autres et de soi-même. Il enseigne au grand public et dans les entreprises.

JOUR 2 • Matin

Dépasser la peur du regard des autres. S'entraîner à célébrer l'échec et à lâcher prise pour agir librement en fonction de ce qui est juste pour soi. Travailler l'affirmation de soi vocale, physique et posturale pour cultiver le calme et la confiance dans les situations stressantes.

JOUR 2 • Après-midi

Expérimenter la puissance de la gratitude et de la compassion comme antidote à la peur. Exercices pratiques pour renforcer le sentiment de sécurité intérieure.

Méthode et outils pédagogiques

La méthodologie proposée sort des sentiers battus des formations classiques de gestion du stress. Elle utilise des pratiques complémentaires permettant de faire un lien direct entre le corps et l'esprit (en passant par le cœur). Le mélange des arts martiaux, de la méditation de pleine conscience, de la Communication non violente et des exercices issus du théâtre d'improvisation est au service d'une transmission ludique qui mêle profondeur et légèreté, le tout dans une grande bienveillance. Pendant deux jours, vous allez participer à des exercices et jeux collectifs, de l'introspection individuelle, des partages en groupe.

Prérequis

Les seuls pré-requis demandés sont la curiosité et la bienveillance.

LE LEADERSHIP DES ÉMOTIONS



#Leadership #Gestion des émotions

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Croyez-vous être les créateurs de votre propre réalité ?

Et cette dernière est-elle conforme à ce que vous souhaitez réellement ? Que diriez-vous de maîtriser davantage le pouvoir de la pensée et des émotions pour les mettre au service de votre réussite individuelle et collective ?



OBJECTIFS

À l'issue de ces deux jours, les participants comprendront mieux leurs émotions et auront développé des stratégies pour mieux les gérer.

Ils sauront comment renforcer leur estime de soi et avoir plus confiance en eux.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprises ou cadres dirigeants.

Programme

JOUR 1

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 ?

JOUR 2

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.

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.

JOUR 3 • Matin

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



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.

Méthode et outils pédagogiques

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.

Prérequis

Aucun.

CONDUIRE LE CHANGEMENT ET BIEN LE VIVRE

(ERO du changement : Entre Enjeux, Risques et Opportunités)

#Conduite du changement #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Votre mission si vous l'acceptez : devenez le ERO de votre évolution professionnelle et personnelle.

Comment dans un contexte en mutation constante pouvons-nous diriger notre vie et garder le cap sur nos objectifs, tout en soutenant nos valeurs individuelles et collectives ? Enrichissez et capitalisez votre boîte à outils afin d'adopter la souplesse adéquate pour bien vivre le changement et le conduire de la meilleure des manières.



OBJECTIFS

Durant cette formation, nous nous intéresserons à la conduite du changement et comment bien le vivre ! Les stagiaires acquerront de nombreux outils pour comprendre et accompagner le changement au quotidien. Cela leur permettra de développer de nouvelles stratégies en vue d'initier et conduire les changements désirés et désirables.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Compréhension et application de l'équation du changement.
Compréhension des enjeux pour faire des choix conscients.

JOUR 1 • Après-midi

L'art de l'objectif désiré et désirable.
Développement de ses savoir-faire et ses stratégies pour gérer efficacement les différentes étapes.



par Aurélie
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.

JOUR 2 • Matin

Compréhension des fonctionnements naturels des individus et des systèmes.
Gestion des émotions.

JOUR 2 • Après-midi

Création d'une vision d'avenir systémique.
Intégration des processus d'adaptation face aux nouveaux contextes.

Méthode 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.

Prérequis

Aucun.

COACHEZ-VOUS, ENTRAINEZ VOTRE CERVEAU À LA RÉUSSITE 🌶️

#Intelligence situationnelle #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous aimeriez multiplier vos chances d'atteindre vos objectifs.

Vous aimeriez avoir accès à une ressource personnelle à volonté et sur demande.

Vous aimeriez revisiter certains moments de votre vie.

Vous aimeriez vous libérer d'un poids émotionnel... le tout en 2 jours et sans passer par la case psychothérapie.



OBJECTIFS

- Être libéré d'un poids du passé, d'une émotion envahissante.
- Être « indéboulonnable » dans son projet.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les cadres et dirigeants désireux d'être encore plus efficaces et alignés.

Programme

JOUR 1 • Matin

Ressources et objectifs

- Tour de table ;
- Ressources en places ;
- Mise en place d'objectifs ;
- Expériences sensorielles / émotionnelles ;
- Présentation des 4 outils ;
- Ancrage > Ressource d'excellence ;
- Visualisation > Atteinte d'objectif ;
- Sous-modalité > Recadrage ;
- EFT > Gestion des émotions.

JOUR 1 • Après-midi ;

1^{re} transformation

- Appropriation du protocole ;
- Mise en œuvre ;
- Évaluation.



par Jérémie
SAEZ

Fondateur de ProActive, Jérémie SAEZ, intervient comme formateur, consultant et coach auprès de chefs d'entreprises et de cadres dirigeants. Ses domaines de compétences : commerce, management, communication interpersonnelle. Son Leitmotiv : seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ! Pour lui, l'efficacité opérationnelle dépend de la qualité relationnelle.

JOUR 2 • Matin ;

2^e transformation

- Ajustements le cas échéant ;
- Appropriation du protocole ;
- Mise en œuvre ;
- Évaluation.

JOUR 2 • Après-midi ;

Dernières transformations

- Appropriation du protocole ;
- Mise en œuvre ;
- Évaluation ;
- Bilan.

Méthode et outils pédagogiques

Partage d'expériences, apports théoriques et scientifiques, diagnostic, exercices, mise en situation... Autant de moments pédagogiques contribuant à vous transmettre des outils stimuler pour concrétiser votre projet.

Outils pédagogiques : neurosciences, PNL, AT, Psychologie positive, hypnose, Interaction, mise en pratique, humour !

Prérequis

Aucun.

DÉPASSEMENT DE SOI

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Nous accompagnons depuis 10 ans des hommes et des femmes aux responsabilités élevées, engagés dans des projets passionnants, souvent complexes aux enjeux stratégiques et humains. Tous à un moment ont eu le courage de se faire confronter et de passer à un autre niveau... de pensée, de décision, de conscience, de confiance.

Vivez une expérience singulière et confrontant, développant l'authenticité, le dépassement de soi et l'action.



OBJECTIFS

- Pework et modélisation de vos succès ;
- Diagnostic de la situation présente et définition de votre cap ;
- Identification des freins et définition de vos ressources ;
- Mise en mouvement et systémie de vos relations ;
- Suivi et co-développement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, entrepreneur qui souhaite booster ses projets !

Programme

JOUR 1 • Matin

« Modélisation de vos succès »

- Ligne de vie avec les événements 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.

JOUR 1 • 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.



par Julien SOIVE



et 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.

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.

JOUR 2 • 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).

Méthode 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).

LA BOUSSOLE DU DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

#Connaissance de soi #Gestion des émotions

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'approche théorique est toujours nécessaire mais rien ne remplace l'expérimentation. Dans cette formation, vous apprendrez autant par votre travail personnel que par vos travaux collectifs.



OBJECTIFS

- Découverte du développement personnel par une approche simple, collaborative et multi angles ;
- Je connais mes valeurs et comment elles sont à l'origine de mes comportements ;
- Je connais mes motivations intrinsèques pour mieux les disséminer dans mon quotidien ;
- J'ai découvert des clés de communication à l'autre ;
- J'ai compris les mécanismes du stress et ressort avec un outil de gestion du stress ;
- J'ai expérimenté le bienfait de la connexion à la Nature ;
- J'ai expérimenté « vivre mes émotions » et le bienfait d'oser le faire en toute situation ;
- J'ai appris sur moi par un travail sur moi et par des échanges avec les membres de la formation ;
- J'ai découvert différents outils, méthodes de développement personnel qui me permettent de définir mes axes de travail à venir ;
- J'ai grandi dans mon mode de communication et de management.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, managers, toutes personnes souhaitant découvrir le développement personnel.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Faire groupe : première lien avec ses émotions ;
- Connaissance de soi et de mes comportements : mes valeurs.

JOUR 1 • Après-midi

- Philosophie de vie : les 4 accords toltèques ;
- Se connecter à la nature : découverte et bienfaits ;
- Les mécanismes de nos 2 modes mentaux : automatique et adaptatif. Liens avec la gouvernance instinctive (gestion du stress), la gouvernance émotionnelle (nos motivations, nos émotions).



par **Didier SUTEAU**



et **Denis BOUDEAU**

Denis BOUDEAU est consultant passionné par le Mieux Être en Entreprise et coach certifié ANC (Approche Neurocognitive et Comportementale). Il accompagne dirigeants et managers en cherchant à améliorer la performance individuelle et collective.

Didier SUTEAU est consultant et coach spécialisé dans l'accompagnement de chefs d'entreprise. Il est par ailleurs toujours à la tête de Suteau Aubron, entreprise familiale qu'il a reprise il y a 25 ans.

JOUR 2 • Matin

- Initiation à l'Analyse transactionnelle par les États du Moi : mes comportements et mode de communication à l'autre ;
- Expérimentation des projections de Moi sur les autres et de mes biais de jugement.

JOUR 2 • Après-midi

- Connaissance de soi : mes motivations intrinsèques ;
- Bilan personnel : ce que j'en retiens, ce que je vais en faire.

Méthode et outils pédagogiques

Principe général : apport thorique (support PPT, Paperboard) 1/3 du temps, expérimentation collective (2/3 du temps).

Application d'outils, mise en pratique par le biais d'exercices individuels et collectifs.

Debrief collectif.

Prérequis

Aucun.

Inner change

Pour changer les choses il faut accepter de se changer soi-même. Relèverez-vous le challenge de faire tomber vos barrières et d'accepter le changement intérieur ?



NEW

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

#Connaissance de soi #Innovation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Ensemble, nous allons rembobiner le film de notre histoire personnelle, et durant 2 jours, découvrir et expérimenter ce par quoi l'école où nous avons (presque) tous été durant de longues années aurait dû commencer : c'est quoi un humain, et comment ça fonctionne (perception, communication et interaction). **Attention, c'est une occasion unique. Il n'y en aura peut-être pas d'autre...**



OBJECTIFS

- Découverte d'un mode d'emploi élémentaire de l'être humain ;
- Découverte d'outils simples pour agir sur ce logiciel interne ;
- Prise de conscience que ce logiciel est finalement cohérent, et proche d'une certaine perfection - perfection ne signifiant en rien qu'il est forcément agréable, mais qu'il est proche d'une certaine exactitude, au sens mathématique du terme, que l'on peut alors comprendre ;
- Par ce pouvoir sur soi-même enfin révélé, joie et confiance augmentée, donc pouvoir de créer augmenté.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Formation vulgarisée, conçue pour être accessible à tous les publics (j'ai assuré des formations d'hypno-apprentissage pour des publics allant de 10 à... 76 ans).

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.

JOUR 1 • 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.



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.

JOUR 2 • Matin et après-midi

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).

JOUR 2 • Matin et 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.

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.

Méthode 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.

COMMUNIQUEZ COMME IMPRO

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous rêvez de parler avec assurance, d'avoir le mot juste, d'être en confiance dans vos relations, en un mot d'élargir votre zone de confort ?

Desserrez les freins et libérez-vous par le jeu de l'improvisation !



OBJECTIFS

- Débarrassez-vous de votre cape d'invisibilité : révélez votre charisme !
- Vous connaissez vos faiblesses ? Et si on parlait à la recherche de vos trésors ?
- Décrypter le langage des émotions, la langue la plus utilisée dans le monde !
- Réveillez votre créativité pour vous adapter à toutes les situations !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

À tous ceux - dirigeants et collaborateurs- qui veulent desserrer le frein plutôt que de se le ronger et qui veulent des clefs pour plus d'authenticité, d'audace et de charisme dans leur expression et leur relationnel !

Programme

JOUR 1 - Matin

- Désamorcer le stress, se libérer de ses peurs ;
- Se rendre disponible et réceptif.

JOUR 1 - Après-midi

- S'affirmer avec authenticité, s'impliquer ;
- Créer du lien et du sens.

JOUR 2 - Matin

- Activer l'écoute et s'adapter ;
- Oser l'audace !

JOUR 2 - Après-midi

- Accueillir ses émotions ;
- Oser être soi et savoir dire non.



par Célia
NOGUES

Metteuse en scène, comédienne, animatrice d'ateliers théâtre et d'improvisation depuis 15 ans auprès de publics divers et variés, Célia NOGUES est aussi diplômée en philosophie des sciences humaines et titulaire d'une certification de formatrice en communication. La communication interpersonnelle et les relations humaines la fascinent depuis toujours. Elle crée CENO et s'entoure d'une équipe professionnelle dont les pratiques, empruntées au théâtre, sont fondées sur une pédagogie active. Accompagner les groupes dans le changement, Accompagner les individus vers plus d'autonomie, et mettre leur savoir-faire au service des compétences individuelles ou collectives, telle est la raison d'être des acteurs de CENO. Improviser, c'est s'adapter et créer !

Méthode et outils pédagogiques

Une approche systémique qui prend en compte l'individu et son contexte

Pragmatique et ludique, cette formation décroïsonne les esprits et les corps ! Inspirée des pratiques de l'acteur et des techniques d'improvisation, elle offre un espace de liberté dans un cadre sécurisé, elle agit comme un révélateur qui permet des prises de conscience ! Pendant 2 jours vous allez expérimenter cet art qui exige le « lâcher prise » dans une dynamique de groupe où le plaisir de jouer est au rendez-vous ! C'est le jeu du « je » sans enjeu !

Prérequis

Être conscient que cette approche avec les techniques de l'acteur implique un investissement singulier et nécessite un certain lâcher prise pour en tirer tous les avantages.

BOOSTEZ VOTRE CRÉATIVITÉ : À LA RENCONTRE DE VOTRE PROPRE CLOWN 🌶️

#Créativité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Décalez votre regard et votre posture managériale en découvrant le clown qui sommeille en vous. Ce personnage spontané à l'imaginaire débridé vous invite à libérer votre potentiel créatif et votre pouvoir d'action en expérimentant pleinement le lâcher prise.



OBJECTIFS

- Une approche pédagogique bienveillante basée sur l'expérientiel et le jeu ;
- Une invitation au lâcher prise et à la créativité pour libérer son pouvoir d'action ;
- Une occasion unique de poser un regard décalé sur soi, sur les autres, sur son environnement professionnel et plus largement sur le monde qui nous entoure ;



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Ouvert aux dirigeants, professionnels indépendants et salariés, interdisciplinaires.

Programme

JOUR 1 • Matin

Corps, voix et regard public

- Bulle de confort = Se présenter, exprimer ses attentes / motivations, poser le cadre ;
- Mise en condition : exercice des 5 sens, exercice de la marche, exercice corps et voix, passage corde = Se rendre disponible, s'ancrer, être à l'écoute de soi, lâcher prise, développer sa spontanéité, s'affirmer ;
- Mise en jeu : solo de clown = Découvrir l'être clown à travers le regard public.

JOUR 1 • Après-midi

Rencontre dans le jeu

- Mise en condition : exercice du miroir, exercice du guide et de l'aveugle, exercice du « oui et » = Travailler la confiance, être à l'écoute de son partenaire, apprendre à s'affirmer et à enrichir le jeu ;
- Mise en jeu : 1 + 1 - 1 = Découvrir l'être clown à travers la rencontre.



par Lucie
PASCUTTO

Formatrice et artiste clown, j'accompagne depuis plus de huit ans les dirigeants à libérer leur plein potentiel créatif par la pratique du clown contemporain. A travers une approche pédagogique basée sur l'expérientiel, par le biais d'exercices d'improvisation théâtrale et de techniques propres au jeu de clown, j'invite avec bienveillance et bonne humeur à lâcher prise pour révéler le clown qui sommeille en chacun de nous..

JOUR 2 • Matin

Imaginaire et co-construction

- Mise en condition : exercice de relaxation, exercice des métamorphoses, exercice « c'est génial », exercice du trio mime, exercice des tableaux vivants = Débrider l'imaginaire, développer l'écoute active, apprendre à co-construire, engager le corps ;
- Mise en jeu : les inventeurs = Découvrir l'être clown à travers le duo de clown.

JOUR 2 • Après-midi

Bilan

- Passage solo de clown : Que me reste-t-il ? = Permettre au stagiaire de faire un bilan sur la formation à travers le regard du clown ;
- Bilan : Clown et posture du dirigeant = Permettre au stagiaire de faire des ponts entre le jeu de clown et sa posture de dirigeant ;
- Cercle de fin = Permettre au stagiaire d'exprimer et partager son retour d'expérience sur la formation.

Méthode et outils pédagogiques

- Des exercices pratiques de mise en jeu issus des techniques d'improvisation théâtrale et du clown-théâtre ;
- Des échanges et partages oraux sous forme de dialogue exploratoire / retour d'expérience ;
- Des apports théoriques pour transmettre les apprentissages clés et faire des liens avec le contexte professionnel des stagiaires.

Prérequis

Aucun.

NEW

MIEUX SE CONNAÎTRE ET DÉCOUVRIR SA ZONE D'AUDACE ! 🌶️

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous pensez bien vous connaître ? ha, ha, ensemble, je vous propose de découvrir certaines de vos faces cachées !!!! Poussé avec douceur et bienveillance à sortir de votre zone de confort pour vous donner plus de choix, vous repartirez avec différentes techniques concrètes pour dépasser les limites imposées jusqu'à présent par votre cerveau !



OBJECTIFS

- Mise à mort de vos conditionnements limitants ;
- Développement de vos potentiels en prenant conscience et en neutralisant les interférences qui vous entravent ;
- Développement de son estime de soi.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants et collaborateurs qui en ont marre de répéter des comportements limitants ;
- Les dirigeants et collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à mieux se connaître et à développer leur potentiel.

Programme

JOUR 1 • Matin

Une présentation synthétique de votre programme par demi-journée, dans les Jour 1 : matinée (3h30) B.A BA du fonctionnement du cerveau, postulats d'apprentissage et première confrontation à ses conditionnements limitants.

Cette première séquence a pour objectif de démarrer en douceur la découverte de soi tout en mettant en exergue le potentiel mais aussi les limites du cerveau. Elle alternera exercices pratiques, apport de connaissances en s'appuyant sur des confrontations à la réalité, tests personnels d'évaluation, témoignages et apprentissage d'une 1^{re} technique de changement.

JOUR 1 • Après-midi

Boucler la boucle de ses schémas limitants et reprendre pleinement ses 4 pouvoirs personnels Cette deuxième séquence a pour objectif de finaliser la prise de conscience du lien étroit qui existe entre conditionnements et zone de confort.

À travers l'exemple du triangle, chacun peut prendre la mesure qu'il vit dans un monde qui lui est propre ; que le changement nécessite en amont une prise de conscience et la décision personnelle de rentrer pleinement dans sa zone d'audace, avec son lot de peur, et inconfort. Les échanges entre les stagiaires autour du concept de "j'ai un problème dans mon entreprise" permettent de toucher du doigt l'intérêt de cette prise de conscience et les effets concrets



par Bernadette
PRICE

Titulaire d'une maîtrise de communication et comédienne amateur, j'ai dédié une grande partie des 15 dernières années à me former en développement personnel. Maître praticien en PNL, Praticien en hypnose ericksonienne, praticien en neuro-sémantique, en ennéagramme et coach certifié RNCP, ma passion pour le fonctionnement du cerveau, la gestion des émotions, les neurosciences et l'énergétique m'a amenée à expérimenter de nombreuses techniques de développement avant de construire des formations utilisant tout mon parcours. Véritable couteau suisse en matière de développement personnel, j'aime transmettre avec bienveillance et sens de l'écoute, des outils de changement pratiques, faciles à mettre en œuvre et d'une efficacité redoutable ! Humour, convivialité et alternance entre théorie et pratique sont mes marques de fabrique pour des formations dans lesquelles on ne s'ennuie pas...

qui peuvent en découler. La technique de reprise de ses 4 pouvoirs permet de finir la journée de façon positive et énergisante tout en abordant pour la première fois une technique qui sort du cadre mental habituel et sensibilise à la force de l'énergétique.

JOUR 2 • Matin

PNL et stratégies de sabotages, notre cerveau ne s'arrête jamais de trier nos infos.

Parce que rentrer dans sa zone d'audace c'est aussi se confronter au modèle du monde de l'autre, la matinée sera l'occasion de découvrir via quelques métaprogrammes à quel point "la carte n'est pas le territoire" et comment des incompréhensions peuvent rapidement naître en entreprise lors d'une communication simple. La prise de conscience de ses propres stratégies de sabotage et les pistes pour les contourner ou confronter un saboteur en entreprise fera ensuite la transition avec le concept d'EGO.

JOUR 2 • Après-midi

Premier contact avec son EGO ... et son estime de soi.

Méthode et outils pédagogiques

Une formation étonnante et détonante !!!!

L'intégralité de la formation est constituée d'une alternance d'apports théoriques et de mises en pratique collectives ou individuelles. La confrontation, le jeu et l'expérientiel sont privilégiés pour une meilleure appropriation des concepts. L'échange au travers de cas pratiques vécus par les stagiaires au sein de leur entreprise est également favorisé. Quelle que soit la forme de la séquence, l'humour et la convivialité sont privilégiés.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire en termes de connaissance. Seule une volonté d'ouverture (« l'émerveillement et la naïveté du débutant »), une acceptation de remise en question et d'introspection seront utiles aux stagiaires pour performer dans leur évolution personnelle. La capacité à recevoir et donner du feedback est également importante.

NEW

MIEUX SE CONNAÎTRE ET EN FINIR AVEC SES CROYANCES LIMITANTES !

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous que toute votre personnalité s'est construite sur des croyances personnelles que vous pensez être des vérités ? Confrontez-vous à cette prise de conscience et découvrez votre plein potentiel d'évolution dans un cadre bienveillant au sein duquel formateur et stagiaires sont des miroirs et des alliés !



OBJECTIFS

- Élargissement des croyances limitantes ;
- Développement de vos potentiels en prenant conscience et en neutralisant les interférences qui vous entravent ;
- Développement de son estime de soi.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants et collaborateurs qui en ont marre de répéter des comportements limitants ;
- Les dirigeants et collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à mieux se connaître et à développer leur potentiel.

Programme

JOUR 1 • Matin

B.A BA du fonctionnement du cerveau.

Cette première séquence a pour objectif de démarrer en douceur la découverte de soi tout en mettant en exergue le potentiel mais aussi les limites du cerveau. Elle alternera apport de connaissances, vidéo et échanges. Une mise en relief du rôle de l'Ego permettra de finir de planter le décor.

JOUR 1 • Après-midi

Maîtriser sa stratégie d'objectifs et développer ses ressources internes !

Cette deuxième séquence a pour objectif d'acquérir une technique simple et efficace pour poser ses objectifs et se donner toutes les chances de les atteindre. La notion d'écologie d'objectif permettra de mettre en exergue les freins et croyances qui se cachent derrière nos échecs. Une technique d'ancrage de ressources renforcera le potentiel d'amélioration.



par Bernadette
PRICE

Titulaire d'une maîtrise de communication et comédienne amateur, j'ai dédié une grande partie des 15 dernières années à me former en développement personnel. Maître praticien en PNL, Praticien en hypnose ericksonienne, praticien en neuro-sémantique, en ennéagramme et coach certifié RNCP, ma passion pour le fonctionnement du cerveau, la gestion des émotions, les neurosciences et l'énergétique m'a amenée à expérimenter de nombreuses techniques de développement avant de construire des formations utilisant tout mon parcours. Véritable couteau suisse en matière de développement personnel, j'aime transmettre avec bienveillance et sens de l'écoute, des outils de changement pratiques, faciles à mettre en œuvre et d'une efficacité redoutable ! Humour, convivialité et alternance entre théorie et pratique sont mes marques de fabrique pour des formations dans lesquelles on ne s'ennuie pas...

JOUR 2 • Matin

Décodage et élargissement de ses croyances limitantes.

Dédiée à l'élargissement de ses croyances limitantes, la matinée entraînera chacun dans une introspection profonde impliquant des prises de conscience importantes sur sa vision du monde et son potentiel d'évolution. La démonstration d'élargissement d'une croyance permettra de montrer que rien n'est figé et que l'on peut agir concrètement sur ses croyances limitantes.

JOUR 2 • Après-midi

Technique de la tête au corps Quoi de mieux que terminer une formation par une technique d'évolution importante ? À la croisée de la PNL, des neurosciences et de l'art de la métaphore.

Méthode et outils pédagogiques

Une formation pour une introspection en profondeur et une véritable révolution intérieure.

L'intégralité de la formation est constituée d'une alternance d'apports théoriques et de mises en pratique collectives ou individuelles. Une introspection personnelle sur ses croyances limitantes permet une prise de conscience importante et ouvre une voie de changement très importante.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire en termes de connaissance. Seule une volonté d'ouverture (« l'émerveillement et la naïveté du débutant »), une acceptation de remise en question et d'introspection seront utiles aux stagiaires pour performer dans leur évolution personnelle. La capacité à recevoir et donner du feedback est également importante.

CRACKEZ VOS CODES POUR LIBÉRER VOS POTENTIELS

#Connaissance de soi #Stratégie des points forts

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Alors c'est quoi ce code ???

Le cœur de votre organisation, quelle que soit sa taille et sa nature, c'est ses modèles mentaux. Les croyances et valeurs très profondes sur comment les choses fonctionnent pour vous, pour votre entreprise ! Ils constituent son identité profonde. Toutes les actions des collaborateurs en découlent.

C'est donc Une clé de lecture et d'action essentielle pour VOUS dirigeant. Alors quels sont-ils ? Vous ne les connaissez pas ? C'est normal. Vous n'en avez pas eu besoin. Dans un monde stable, la photo du monde, le mm, reste valide longtemps. Ces modèles mentaux sont indispensables, ils simplifient la complexité et les partager permet d'agir en tribu. Par ex : le processus budgétaire.

Dans un monde dont la réalité évolue de manière brutale, accélérée et incertaine. Cette photo devient très rapidement obsolète. En plein covid 19, difficile de continuer à faire des prévisions budgétaires...Il devient VITAL de se poser la question du modèles de la réalité, des modèles mentaux. Or pas si facile car Ils ont une fâcheuse tendance à se figer en certitude. Non le télétravail ça ne marchera jamais !

Vous êtes figés, coincés. Vous ne voyez plus les possibles. La riche réalité du monde

L'enjeu de cette formation est de vous emparer de cette clé pour libérer les possibles. C'est quoi ? quels sont les miens ? ceux de mon entreprise ? savoir Les Exposer En quoi c'est vital auj. ? savoir les tester. Comment très concrètement m'en emparer. Savoir les Ajuster. Comme le font magistralement et très efficacement les entrepreneurs L'approche META : modèles mentaux Exposer Tester Ajuster ; Elle vous permettra d'aller « au-delà », le sens de META en grec, pour sortir de vos ornières ouvrir de larges perceptives tant pour vous, pour vos équipes et votre entreprise.

Impatiente de vous y retrouver pour que nous puissions ensemble gérer nos modèles mentaux.



OBJECTIFS

Un code explique le blocage de la plupart des initiatives de transformation, le désengagement des collaborateurs ou la difficulté des entreprises face aux ruptures, ce code c'est le modèle mental, c'est à dire la représentation de la réalité construite par l'organisation et ses collaborateurs. Venez-vous emparer de cette nouvelle compétence : la gestion des modèles mentaux !



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.

Grâce à cette formation vous répondrez aux questions suivantes :

- C'est quoi les modèles mentaux ?
- Pourquoi les gérer devient aujourd'hui une compétence vitale pour moi et mon entreprise ?
- Comment très concrètement m'en emparer dès lundi matin ?
- Et de libérer ainsi de vastes possibles...



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne confrontée à une problématique de transformation.

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.

JOUR 1 • 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) ;
- 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.

JOUR 2 • 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.

Méthode et outils pédagogiques

Ateliers fondés sur le vécu réel des participants.

Prérequis

Aucun.

Leadership



Amener conjointement les personnalités d'un collectif vers une victoire commune est le plus beau défi des dirigeants. Et parce que l'école du leadership n'existe pas, nous vous proposons cette catégorie.

Dirigeant Leader

Parce que vous êtes chefs d'orchestres, donnez envie à vos collaborateurs de vous suivre. Inspirez motivation et performance.

Intelligence relationnelle

Les relations font partie intégrante de votre quotidien de dirigeants. Êtes-vous certains de la qualité de chaque interaction ? Voici quelques outils pour vous aider.

LE JEU DU ROI ET DE LA REINE®

#Gestion des émotions #Intelligence relationnelle



par **LUC
BLANCKAERT**

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le jeu du Roi et de la Reine® révèle notre monde intérieur.

Il est une expérimentation intense de développement personnel et professionnel pour évoluer en conscience vers un leadership naturel rayonnant et efficace. Il n'est pas question ici d'imposer sa volonté et ses idées aux autres, mais de chercher le meilleur de soi-même et de l'autre.

C'est une démarche qui contribue à la formation d'une nouvelle génération de leaders humanistes.



OBJECTIFS

Ce que vous pouvez attendre du Jeu :

Une meilleure connaissance de soi dans son exercice du pouvoir, une écoute constante et une confiance accrue en ses ressentis et intuitions, la nécessité de la compréhension systémique dans les prises de décision du quotidien, la compréhension en temps réel de ce qui se joue pour vous en situation de conflit ou la pression entre la hiérarchie et vos équipes...



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre et manager d'équipe.

Programme

JOUR 1 • Matin

Présentation du Jeu du Roi et de la Reine® : origines, sources d'inspiration, sens, objectifs du processus, applications concrètes, références théoriques et scientifiques (approche jungienne, neurosciences, constellations, approches énergétiques et « quantiques »...)

Un temps d'inclusion pour construire la dynamique du groupe (présentations, cadre et règles du groupe, objectifs du séminaire et attentes des participants)

Exercices dans l'espace sur les 6 archétypes de la cour du roi :

- Leadership : définition et application ;
- Caractéristiques du Pouvoir et de la Puissance du leadership ;
- Comment identifier les fragilités du leadership et quelles conséquences sur l'équipe ;
- Les 6 archétypes clés des cours royales : Guerrier, Bâisseur, Sage, Artiste, Roi et inconnu ;
- Les liens avec les apports des neurosciences et des travaux sur le cerveau ;
- Autodiagnostic du leadership à partir des 5 compétences clés.

JOUR 1 • Après-midi

Constellations avec le Jeu du Roi, rôle des participants, déroulé du processus complet.

Chaque participant vivra son intronisation comme Roi ou Reine. Chacun découvrira la cartographie de son « royaume intérieur » avec ses ressources et fragilités. La possibilité de modifier cette cartographie pour trouver son axe, son centre en pacifiant toutes les composantes de son royaume.

Luc BLANCKAERT est formateur et facilitateur en dynamique de groupe et dynamique personnelle. Outils privilégiés : Jeu du Roi et de la Reine, Ennéagramme, Lecture symbolique des situations, Miroirs personnel / professionnel...

L'opportunité pour chaque participant de rassembler les informations clés sur lui, sur ses ressources et sur les possibilités de changer, de faire des « sauts quantiques ». Ponctuations avec des temps de méditation et de travail corporel.

Travail individuel puis collectif : qu'ai-je appris de moi ? quels liens concrets avec ma vie personnelle, professionnelle ? quelles implications et applications concrètes ?

JOUR 2 • Matin

Poursuite des constellations, déroulé du processus complet pour chacune des participants.

JOUR 2 • Après-midi

En complément : des outils et méthodes pour développer la pleine puissance de son leadership (en fonction des situations de chacun) :

- Organiser, gérer, bâtir : construire sa stratégie, organiser ses équipes et piloter ;
- Conquérir, défendre, explorer : des outils tournés vers l'environnement ;
- Écouter, observer, analyser : résolution de problème et créativité.

Définition d'un programme de progression individuel avec plan d'actions et critères de réussite.

Méthode et outils pédagogiques

Apports théoriques et scientifiques.

Utilisation de la métaphore de la « cour du roi », méthode pédagogique illustrative et ludique pour incarner son leadership, approche « systémique » pour comprendre les « jeux d'acteurs » dans une équipe.

L'approche proposée est essentiellement expérientielle. C'est à travers les mises en situation successives dans la « cour du roi » et leurs débriefings et analyses réalisées en commun que les participants découvrent et intègrent les différents contenus de la formation (fonctionnement et puissance des phénomènes de miroir dans nos relations, intérêt et efficacité de la démarche de « retournement » pour découvrir les obstacles intérieurs à l'exercice de notre leadership naturel et les dépasser pour en faire des ressources nouvelles...)

Cette méthode demande une réelle implication personnelle des stagiaires dans chaque étape des mises en situation proposées et de leur débriefings. Inspiré des travaux de Dominique Vincent, Arnold Mindell et Byron Kati.

Prérequis

Aucun.

LE JEU DU ROI ET DE LA REINE®

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle



Durée 2 JOURS • 14 HEURES

par **COHÉLIANCE**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le jeu du Roi et de la Reine® s'adresse à toute personne qui exerce ou qui veut exercer des responsabilités d'une façon ou d'une autre dans des organisations.

L'intention est d'explorer quels types de rôles et de responsabilités chaque membre d'un groupe peut prendre selon sa maturité, ses qualités innées ou acquises et selon l'équilibre de l'ensemble du groupe qui dépend évidemment de chacun des autres membres.



OBJECTIFS

- Installer son leadership naturel pour développer sa puissance et prendre sa juste place parmi les autres ;
- Faire grandir la confiance en soi et l'estime de soi ;
- Assumer pleinement la responsabilité de ses actes et de sa vie (notre Autonomie) ;
- Développer son niveau de conscience sur ses croyances afin de changer son regard sur soi et les autres ;
- Intégrer la dimension systémique de son scénario de vie : comment ce qui est en soi interagit avec ce qui est au dehors de soi (intrapyschique/interpersonnel).



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre, manager.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Leadership : définition et application ;
- Caractéristiques du Pouvoir et de la Puissance du leadership ;
- Comment identifier les fragilités du leadership et quelles conséquences sur l'équipe.

JOUR 1 • Après-midi

- Les 6 archétypes clés des cours royales : Guerrier, Bâtitteur, Sage, Artiste, Roi et Inconnu ;
- Les liens avec les apports des neurosciences et des travaux sur le cerveau ;
- Autodiagnostic du leadership à partir des 5 compétences clés.

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.

JOUR 2 • Matin

- Des outils et méthodes pour développer la pleine puissance de son leadership (en fonction de nos situations) ;
- Organiser, gérer, bâtir : construire sa stratégie, organiser ses équipes et piloter ;
- Conquérir, défendre, explorer : des outils tournés vers l'environnement.

JOUR 2 • Après-midi

- Écouter, observer, analyser : résolution de problème et créativité ;
- Définition d'un programme de progression individuel avec plan d'actions et critères de réussite.

Méthode et outils pédagogiques

Quelques apports théoriques et scientifiques.

L'utilisation de la métaphore de la « cour du roi » est une méthode pédagogique illustrative et ludique pour incarner son leadership, c'est une approche « systémique » pour comprendre les « jeux d'acteurs » dans une équipe.

Inspiré des travaux de Dominique Vincent, Arnold Mindell et Byron Katie.

Prérequis

Aucun.

ENTREPRENDRE EN CONSCIENCE

MODULE 1

#Connaissance de soi #Pleine conscience

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

J'ai deux passions : l'Humain et le Désert. Je les vis et les vibre.

Être efficace dans le feu de l'action, c'est faire preuve de sérénité et de créativité. Dans un monde en pleine mutation, je crois en la nécessité d'un management plus humain et propose Entreprendre en Conscience sur quatre plans de conscience : **Mental, Corporel, Emotionnel, Vibratoire.**



OBJECTIFS

Perfectionnement, élargissement des compétences, selon P2SNOT-0144 / Cerfa 51083#01. Les formations de cette catégorie s'adressent à un public de personnes déjà opérationnelles dans leur activité professionnelle occupée ou recherchée, mais qui désirent approfondir leurs compétences ou acquérir des compétences supplémentaires (...). Cette catégorie comprend les stages de développement personnel pour les salariés.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Associés - Dirigeantes, dirigeants - Comité de Direction - Manager.

Programme

1^{re} demi-journée

À travers des exercices originaux, les participants expérimenteront des techniques utiles pour eux-mêmes et leurs collaborateurs au service de leurs projets d'entreprise.

Introduction de la formation

- Présentation du formateur ;
- Rappel des objectifs de la formation ;
- Présentation détaillée du programme ;
- Recueil des attentes précises des participants ;
- Mise en place du cadre de sécurité de la formation.

Les 4 Plans de Conscience

- Identifier la source de vos capacités et de vos ressources ;
- Oser la créativité avec les intelligences multiples ;
- Expérimenter les pratiques sophro-liminaire, entre éveil et sommeil.

S'approprier les connaissances acquises

- Études de cas concrets ;
- Évaluer les besoins en termes d'approfondissements ;
- Créer des espaces de codéveloppement entre pairs.



par **Stéphane DAGUIN**

J'ai deux passions : l'Humain et le Désert. Je les vis, vibre au Cœur de ma société Adventurium. Entreprendre en Conscience, Manager Autrement c'est proposer son Leadership, Être inspirant au service de l'Homme et de la performance de son Entreprise. L'avenir est définitivement Autrement. J'accompagne mes clients sur quatre plans de conscience : Mental, Corporel, Émotionnel, Vibratoire. Mon approche est basée sur une approche globale de l'humain, une approche holistique. Je propose d'associer le Savoir Faire et le Savoir être, en les prenant vraiment ensemble.

2^e demi-journée

Le Pouvoir des Émotions

- Révéler vos Talents et Potentiels ;
- Libérer vos peurs ;
- Découvrez vos croyances limitantes ;
- Accompagner ces changements ;
- Utiliser des pratiques d'auto-hypnose.

3^e demi-journée

S'approprier les connaissances acquises

- Études de cas concrets et mises en situation ;
- Retour sur les attentes des participants.

4^e demi-journée

Dépassement de Soi

- Sortir de sa zone de confort avec bienveillance ;
- Gérer positivement les conflits ;
- Cohésion pour une équipe gagnante ;
- Expérimenter la transe hypnotique.

5^e demi-journée

Votre LeaderShip au service de la performance de vos projets

- Intuition pour orchestrer autrement ;
- Audace pour incarner son charisme ;
- Inspiration pour augmenter son impact.

S'approprier les connaissances acquises

- Études de cas concrets et mises en situation ;
- Retour sur les attentes des participants ;
- Conclusion de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Formation en présentiel. J'accompagne avec douceur et bienveillance les participants. De son côté, le participant est invité à être activement acteur lors des études de cas concrets et des mises en situation pendant les actions de formation, ceci afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences.

- Techniques intégrant des outils managériaux classiques ;
- Ateliers avec des pratiques multiples basées sur les neurosciences ;
- Expériences menées en immersion dans la nature dans la mesure du possible.

Prérequis

Avoir envie de découvrir ses potentialités.
Avoir un esprit d'ouverture et de découverte.

ENTREPRENDRE EN CONSCIENCE

MODULE 2

#Connaissance de soi #Pleine conscience

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

J'ai deux passions : l'Humain et le Désert. Je les vis et les vibre.

Être efficace dans le feu de l'action, c'est faire preuve de sérénité et de créativité. Dans un monde en pleine mutation, je crois en la nécessité d'un management plus humain et propose Entreprendre en Conscience sur quatre plans de conscience : **Mental, Corporel, Emotionnel, Vibratoire.**



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Reconnaître les différents états de conscience ;
- S'ancrer et garder sa stabilité en toute situation ;
- Proposer une vision pour le collectif de son entreprise ;
- Être inspirant au quotidien ;
- Insuffler un management humaniste.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Associés - Dirigeantes, dirigeants - Comité de Direction - Manager.

Programme

1^{re} demi-journée

À travers des exercices originaux, les participants expérimenteront des techniques utiles pour eux-mêmes et leurs collaborateurs au service de leurs projets d'entreprise.

Introduction de la formation

- Présentation du formateur ;
- Rappel des objectifs de la formation ;
- Présentation détaillée du programme ;
- Recueil des attentes précises des participants ;
- Mise en place du cadre de sécurité de la formation.
- Immersion dans la nature
- Explorer les 4 éléments : Terre - Air - Eau - Feu : pour son équilibre de vie ;
- Retrouver sa nature profonde au cœur des éléments : revisiter son être authentique Expérimenter un rituel nocturne inspiré des Lakotas.

2^e demi-journée

Neuroscience et états de conscience

- Relier les soft skills à nos réactions ;
- États de conscience modifiés, approfondissement du module 1 : états de conscience augmentés, états de conscience éveillés.



par **Stéphane DAGUIN**

J'ai deux passions : l'Humain et le Désert. Je les vis, vibre au Cœur de ma société Adventurium. Entreprendre en Conscience, Manager Autrement c'est proposer son Leadership, Être inspirant au service de l'Homme et de la performance de son Entreprise. L'avenir est définitivement Autrement. J'accompagne mes clients sur quatre plans de conscience : Mental, Corporel, Émotionnel, Vibratoire. Mon approche est basée sur une approche globale de l'humain qui associe le Savoir Faire et le Savoir être.

3^e demi-journée

Approche des 3 S : pour sa quête de Sens, Seul et en Silence

- Expérimenter différentes approches méditatives ;
- Usage d'une marche méditative ;
- Méditation chamanisme consciente.

S'approprier les connaissances acquises

- Études de cas concrets ;
- Évaluer les besoins en termes d'approfondissements ;
- Créer des espaces de codéveloppement entre pairs.

4^e demi-journée

Approche des 3 S : pour sa quête de Sens, Seul et en Silence (suite)

- Approfondir les pratiques de méditation en pleine conscience ;
- Renforcer la présence dans le « ici et maintenant » ;
- Transformer ses propres valeurs en actions ;
- Changer votre monde à partir de la conscience de votre état d'esprit ;
- Développer des intuitions nouvelles.

5^e demi-journée

Le Chemin des trois cercles au service de votre LeaderShip

- Cercle du Visible : Force : se reconnecter à ses élans de vie et à son feu sacré ;
- Cercle Invisible : Cœur : questionner le sens de son action professionnelle, communiquer cœur à cœur ;
- Cercle du Soi : Conscience : se réaligner à l'essentiel pour s'éveiller à un monde positif, trouver sa voie dans le tout pour entreprendre en conscience.

S'approprier les connaissances acquises

- Études de cas concrets et mises en situation ;
- Retour sur les attentes des participants et conclusion de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

J'accompagne avec douceur et bienveillance les participants. De son côté, le participant est invité à être acteur lors des études de cas concrets et des mises en situation, ceci afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences.

- Techniques intégrant des outils managériaux classiques ;
- Ateliers avec des pratiques multiples basées sur les neurosciences ;
- Expériences menées en immersion dans la nature dans la mesure du possible.

Prérequis

Avoir suivi « Entreprendre en conscience » module 1. Avoir envie de découvrir ses potentialités. Avoir un esprit d'ouverture et de découverte.

MANAGER DANS L'INCERTITUDE

La méditation pour se centrer et décider dans la complexité

#Leadership #Pleine conscience

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comment trouver l'espace de décider ? On ne s'est jamais posé ces questions, mais quand le quotidien bascule dans la vitesse et que les événements deviennent hors contrôles, il n'y a plus d'espace seulement de la réaction. Il existe en parallèle à cela, une autre voie face l'incertitude. Les méthodes basées sur l'attention invitent à cultiver d'autres ressources pour trouver l'espace et agir. La fluidité de l'eau, la stabilité de la montagne, toute ces métaphores sont laissées par les anciens pour désigner des états d'être qui sont déterminant dans de telles situations.



OBJECTIFS

- Trouver de la ressource ;
- S'avoir apaiser et rassembler soi et ses équipes ;
- Basculer d'un temps court à un temps long ;
- S'affranchir de son expertise pour percevoir avec un regard neuf.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Maître yoda a dit : Une dirigeante, un dirigeant dirigé par ses peurs ou ses attentes au mieux s'épuisera lui-même au pire les autres épuisera ;
- Les dirigeants qui ont toujours fait pour être expert, dans la complexité de l'inconnu se perdront ;
- Les managers à qui personne n'a encore dit que plus on va vite plus on perd de l'information, de créativité il manquera.
- Les collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à trouver l'espace pour écouter et dialoguer se sentiront plus cohérents pour agir.

Programme

JOUR 1 • Matin

Définir la pleine conscience dans le contexte du leadership
L'attention du dirigeant : pourquoi l'attention est-elle le cœur de l'excellence du dirigeant ? Sur la base d'exercices pratiques et d'une présentation théorique nous verrons ce que nous nommons « attention » dans le cadre de la pleine conscience et en quoi c'est l'excellence du leadership (et pourquoi on ne nous l'a pas dit plus tôt...).

JOUR 1 • Après-midi

Se libérer du rôle de l'expert, redonner le pouvoir à l'instant présent
Les mutations du Leadership et le lien avec la pleine conscience : placer l'attention au cœur du leadership conduit à redéfinir cette compétence du management, nous verrons ce que cela entraîne dans les comportements, au moyen d'exercices basés sur l'écoute et le dialogue : écoute de soi, de l'autre et de l'organisation, l'écoute du monde en mouvement.



par **Stéphane FAURE**

À l'origine, Stéphane Faure est juriste en droit fiscal international avec une spécialisation en droit de l'environnement. Toutefois en 1993, il arrête son parcours et s'oriente vers une vie contemplative. Il a ainsi suivi des retraites de méditations de trois ans, ou de plusieurs mois, puis étudié différentes méthodes de méditation. Depuis 2009 il partage cette expérience dans un cadre plus séculier. En 2013, avec le CJD, nous avons élaboré un programme sur le leadership qui s'est ensuite diffusé. Dans un monde chaotique, savoir se centrer et se relier aux autres n'est pas un aboutissement mais le début du chemin de dirigeant.

JOUR 2 • Matin

Savoir se ressourcer et reconnaître ses limites. Pratiques physiques
Les émotions ou le leadership du chaos : apprendre à utiliser son intuition pour faire face à des situations instables, rapides et imprévues, sans que celle-ci soit contaminée par un brouillard émotionnel fait de peurs ou d'attentes... Focaliser son attention dans le chaos et gérer ses ressources dans les situations conflictuelles s'apprend à travers l'attention au corps.

JOUR 2 • Après-midi

Apaiser l'égo, augmenter l'intuition par l'écoute et le dialogue
Générer le soutien mutuel dans son organisation. Nous envisageons quatre comportements qui nuisent au soutien mutuel et à l'apprentissage dans les organisations ; nous verrons une technique pour faciliter les feedbacks et générer du savoir-faire et de l'expérience au sein de son organisation. Le soutien mutuel est les mains et les jambes du programme Pleine conscience & leadership.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant cette formation vous allez découvrir ou redécouvrir que la pleine conscience ce n'est pas seulement de la méditation assise, c'est également développer ses sens et son instinct à travers des exercices de dialogues et d'écoute. Des vidéos, des méditations, des études de cas, des exercices à deux ou à plusieurs vont vous mettre au défis de ne pas vous faire emprisonner par vos émotions et vous représentations de la réalité.

Prérequis

- Se renseigner sur la pleine conscience ;
- Admettre que l'efficacité a plusieurs visages ;
- Considérer que son aptitude à la concentration est une donnée de base quel que soit son métier.

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

#Leadership #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION AU DELÀ DE 12



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit que vous étiez épuisé de jouer un rôle dans votre entreprise ? De ne pas vous être accordé de temps pour vous depuis 2 ans ?

Ça vous arrive d'avoir peur d'être trop cash ou trop sympa avec vos collaborateurs, pairs ou clients ?



OBJECTIFS

Vous repartirez avec une confiance en vous boostée et une puissance nouvelle pour agir avec différentes facettes de personnalité en situation de pouvoir.

Le tout traduit dans un plan d'action personnalisé à votre réalité et votre contexte.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre de se sentir tiraillés entre l'exigence et la bienveillance Les collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à gérer leur énergie personnelle pour affronter les aléas.

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.

JOUR 1 • Après-midi

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



par Jean-Philippe MAGNEN



et Pantchika CORDOVA VAN HOUTTE

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.

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • 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.

Méthode 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 Roi et de la Reine®, 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.

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.

NEW

DIRIGEANT : UN LEADER VISIONNAIRE

#Leadership #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Face à un environnement en forte mutation, venez renforcer vos compétences et vos talents de dirigeant par **une meilleure connaissance de vous-même** et élaborer **une vision prospective ambitieuse** !



OBJECTIFS

- Mobiliser ses énergies personnelles au service d'un projet entrepreneurial ;
- Ancrer son rôle de dirigeant d'entreprise (défis professionnels et ambition personnelle) ;
- Comprendre son mode de fonctionnement pour mieux interagir avec les autres ;
- Anticiper le monde de demain.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Développer son style de leadership (basé sur les travaux de C.G Jung et E. Berne) ;
- Être chef d'orchestre : une énergie au service d'une ambition ;
- **Atelier** : donner du sens au « chaos » ;
- Mes moteurs intérieurs : préférences, zone de confort ;
- Mes peurs et mes représentations limitantes : zone d'ombre ;
- **Atelier** : comment inspirer son équipe et incarner sa fonction de dirigeant ?
- L'expression de mon leadership (les 4 types de leadership structurel) ;
- **Atelier** : quel est mon type ? Mes axes de renforcement ? travail en binôme.

JOUR 1 • Après-midi

- Personnalité et leadership (basé sur les travaux de C.G Jung) ;
- Rôle de la psychologie dans la posture du dirigeant ;
- Présentation des travaux de Jung ;
- Analyse de son profil psychologique (rapport MBTI/16 personnalités) ;
- **Atelier** : validation de son profil (travail individuel /représentation picturale) puis présentation en plénière ;
- Identification des zones d'ombre et points de progression ;
- Élaboration d'un plan d'action sur les 4 dimensions du profil psychologique validé.



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.

JOUR 2 • Matin

- Être visionnaire et s'engager en tant que leader (basé sur les travaux de Dilts) ;
- Ma vision : mon dessein personnel (la pyramide de Dilts) ;
- **Atelier** : pour quoi ? quelle est la finalité, le sens de l'action ;
- Le cercle vertueux du leader : une dynamique interne à pratiquer au quotidien ;
- **Atelier** : Remettre en question son environnement ;
- Innover et ouvrir le champs des possibles ;
- Décider et mobiliser les ressources nécessaires à l'action ;
- Évaluer et faire preuve de détermination (résilience aux obstacles) ;
- Les qualités du leader : témoignages en format vidéo (chefs d'entreprise et personnalité politiques) et décryptage en plénière.

JOUR 2 • Après-midi

- Les caractéristiques d'une bonne communication : incarner sa vision et son rôle ;
- L'interprétation du message : tête, cœur, corps ;
- L'art de convaincre : intelligence situationnelle et maîtrise des jeux de pouvoir, la stratégie des alliées ;
- **Atelier** : 5 min pour convaincre ;
- Regards croisés : formalisation en feedback sur l'impact de chacun ;
- Synthèse des deux jours de formation (analyse en position méta : avant/après).

Méthode et outils pédagogiques

Apprentissage par la maïeutique et le cheminement introspectif.
Mises en situation à partir de cas réels exposés par les participants.
Co-construction du plan d'action individuel.
Échange en binôme/trinôme et partage en plénière.
Passation du MBTI (rapport personnel sur son profil pédagogique).

Prérequis

Aucun.

LE VOYAGE HÉROÏQUE, DÉVELOPPEZ VOTRE PUISSANCE D'ENTREPRENDRE 🌶️🌶️

#Connaissance de soi #Leadership

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez des doutes sur vos envies profondes ?

Vous ne savez pas si vous devez obéir au chant des sirènes qui murmure à vos oreilles ? Vous vous sentez freiné avant même de vous être mis en route ?

Votre vie professionnelle ou personnelle manque de sens ?
Peut-être tout simplement l'aventure vous fait-elle peur ?...



OBJECTIFS

- Trouver l'élan pour répondre à vos aspirations profondes ;
- Conjuguer vos talents pour ouvrir de nouvelles voies ;
- Clarifier et affirmer vos envies d'entreprendre (au sens large d'entreprendre un projet professionnel ou personnel).

Nous vous aidons à clarifier votre « appel », vos envies et à identifier vos freins et vos peurs. Nous trouvons, avec l'aide du groupe, des ressources pour vous soutenir dans votre mouvement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

Les préparatifs du voyage

- Explorer mon univers familial, mes envies, mes freins. Quel est l'appel au voyage, à l'entreprise ;
- 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 œuvre de mon projet ?
- Travail sur les freins : qu'est-ce qui fait obstacle dans ma démarche, quelles sont les contraintes auxquelles je suis confronté ?

2^e demi-journée

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.



par Alain PASCAL



et Laurent QUIVOGNE

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 QUIVOGNE 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.

3^e demi-journée

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, l'impuissance ?

4^e demi-journée

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.

5^e demi-journée

Phase de bilan

- Qu'est-ce que je retiens de la formation ? Quelles sont les actions que je vais mettre en œuvre ? Exercice d'ancrage des acquis ;
- Exposé et exercice sur la nécessité du repos, y compris dans les moments intenses d'action.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance de séance d'introspection et d'action, de réflexion individuel, échange en binômes et partage en groupe. Utilisation d'outils de mis en situation unique favorisant l'émergence des comportements limitants et facilitants. Apports de concepts éclairants et intuitifs. Travail sur situations professionnelles et personnelles réelles.

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).

NEW

ALLO, MON CERVEAU DROIT ? LE CLOWN THÉÂTRE AU SERVICE DU LEADERSHIP 🌶️

#Leadership #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le « cerveau droit » serait le siège de la créativité, de l'imagination ainsi que des pensées et des émotions. Il serait intuitif, multitâche et évoluerait en arborescence, favorisant une approche globale des choses. Ce qui fait du cerveau droit votre meilleur allié pour gagner en leadership. Osez perdre vos repères avec cette formation haute en couleurs qui va vous amener à vous connecter à votre empathie et votre énergie du cœur.



OBJECTIFS

- Prendre conscience de l'importance et des pouvoirs de l'hémisphère droit du cerveau pour son métier de Dirigeant ;
- Manager et pour gagner en leadership ;
- Évaluer ses capacités et ses compétences logées dans le cerveau droit (soft skills) ;
- Définir ses axes de progression ;
- Obtenir des clés pour développer sa créativité, son empathie et sa capacité à rebondir.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Cadres dirigeants, managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

« Mettons le nez dans un peu de théorie »

- Le leadership en question ;
- Les soft skills ;
- La théorie des deux cerveaux de Roger Sperry ;
- Les compétences de l'hémisphère droit ;
- L'empathie, les neurones miroirs, l'intelligence du cœur ;
- L'intelligence émotionnelle de Daniel Goleman ;
- Les intelligences multiples d'Howard Garner ;
- La créativité, processus inné et conditions ;
- Le parti pris de l'expérience clown théâtre ;
- Les ennemis du cerveau droit et de cette formation ;
- Les règles du jeu pour plus d'efficacité.

par Sandra
PELISSON

Après une carrière de 20 ans dans la communication, une formation en sophrologie, PNL, Process com, psychologie humaniste et comportementale (analyse transactionnelle, écoute empathique, intelligences relationnelle et émotionnelle), Sandra est coach de vie, anime des formations, des ateliers et accompagne les managers en individuel dans une meilleure connaissance d'eux-mêmes. Artiste clown, elle met cette démarche singulière au service de la performance des organisations, notamment le CJD (forums JD, plénières, université du développement personnel).

JOUR 1 • Après-midi

« Chaussons le nez et osons ! »

- Échauffement du cerveau droit ;
- Temps de création en équipes « Le tableau vivant » ;
- Temps de création en duo « Le concours Lépine » ;
- Retours d'expériences ;
- Auto-évaluation de ses compétences : ouverture, créativité, rebond ;
- Clés pour progresser ;
- Mise en cohérence avec le métier de Dirigeant.

JOUR 2 • Matin

« Gardons le nez et flairons plus loin »

- Échauffement des neurones miroirs ;
- Temps de création en duo « confiance pour confiance » ;
- Jeux de rôles à partir de cas concrets ;
- Auto-évaluation de ses compétences : empathie, écoute, bienveillance ;
- Clés pour progresser ;
- Mise en cohérence avec le métier de Dirigeant.

JOUR 2 • Après-midi

« Tombons le nez et débriefons »

- Échanges et points clés de la formation ;
- Questions-réponses ;
- Point sur les attentes ;
- Quizz de connaissances théoriques ;
- Bilan : apports des 2 jours ;
- Évaluation de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Exposés théoriques et conceptuels. Jeux de rôles. Retours d'expérience. Échanges. Test.

Les + :

- Une interactivité constante (même pendant la matinée théorique) ;
- Place à l'expérientiel ;
- Temps de réflexion individuels et collectifs ;
- Des clés sur mesure pour gagner en compétences.

Prérequis

Confiance, lâcher prise, goût pour l'aventure et la plongée dans l'inconnu seront toujours un plus pour tirer le maximum de cette formation.

PNL : DES OUTILS POUR DÉVELOPPER SON PLEIN POTENTIEL

#PNL #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La **Programmation NeuroLinguistique** se présente comme l'étude des processus comportementaux acquis. Elle permet notamment d'améliorer notre manière de communiquer et d'agir au quotidien. Très simple à mettre en pratique, la PNL est utile autant dans notre monde professionnel que personnel.



OBJECTIFS

Vous êtes intéressé à obtenir de nombreux outils permettant l'exploration et l'évolution de vos structures comportementales et de vos schémas de communication, cette formation est pour vous ! Nous nous intéresserons à vos représentations mentales et à vos automatismes en vue de développer votre plein potentiel.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et collaborateurs.

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.

JOUR 1 • Après-midi

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



par Aurélie
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.

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode 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.

Prérequis

Avoir suivi la formation Écoute Active serait un plus.

ASSERTIVITÉ

#Assertivité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Si nous étions tous tout le temps d'accord sur tout... Tout irait pour le mieux dans le meilleur des mondes ! Bien sûr, cela n'est pas possible... Tout interaction humaine réclame une gestion des intérêts de chacun. La formation « Manager avec Assertivité » a pour but de vous aider à communiquer lors de situations difficiles ou avec des intérêts divergents. **Vous apprendrez à vous affirmer sans vous imposer et tout en développant vos ressources relationnelles.**



OBJECTIFS

- Acquérir une meilleure connaissance et conscience de soi et de son fonctionnement relationnel ;
- Communiquer avec clarté, authenticité et efficacité ;
- Développer des relations humaines fluides source de performance ;
- S'affirmer et gagner en confiance.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

JOUR 1 • Matin

Accueil/ Présentation. Mise en place du cahier de présence et d'attention à soi.

Comprendre les réactions primaires : attaque (agressivité), fuite (peur), manipulation. Regarder les dysfonctionnements relationnels et leurs effets nocifs pour le manager. Les comportements relationnels automatiques acquis au fil des années, tels des mécanismes agissant à notre insu, ne sont pas les plus adéquats. Ces comportements polluent les relations : frustration, blessure d'humiliation, colère, baisse de la confiance, esprit de vengeance...

JOUR 1 • Après-midi

Savoir agir avec Assertivité : quelles sont les attitudes correspondant à un comportement assertif ? Pourquoi ce comportement est le plus efficace ? Comment le mettre en œuvre ? Jeux de rôle avec cas concrets apportés par les stagiaires.



par Virginie
ARDURATS

Cheffe d'entreprise passionnée par les hommes et les femmes qui les composent, j'ai choisi de mettre mon expérience et ma compétence au service des organisations économiques de notre territoire. Depuis 2018 je suis dirigeante et créatrice de l'entreprise BLOSSOM – Coaching en entreprise, formation et accompagnement des managers et des dirigeants.

JOUR 2 • Matin

Comprendre la communication interpersonnelle. Les jeux et les enjeux des échanges interpersonnels. Comment chacun d'entre nous influence le système relationnel. Les États du moi. Analyse de l'Ergogramme de chaque stagiaire permettant de regarder les pistes de progrès relatifs à la communication dans l'entreprise. Les Transactions.

JOUR 2 • Après-midi

Les signes de reconnaissance : un des besoins fondamentaux de l'Être Humain. Leur utilité dans l'entreprise, et leur application pratique. L'assertivité au quotidien : ce qui fait que dire non est difficile, comment exprimer une critique négative sans blesser, comment faire une demande efficace, comment recevoir une critique négative. Debriefing.

Méthode et outils pédagogiques

Pédagogie active.

Apports théoriques et conceptuels issus de l'Analyse Transactionnelle. Ces apports sont vivants et parfois ludiques.

Utilisation d'un test nommé Ergogramme.

Cinq Accords de communication assertive (Philosophie Toltèque).

Réflexions individuelles et en groupe.

Temps de parole permettant la prise en compte du stagiaire dans sa problématique.

Des exercices en binômes ou trinômes viennent étayer la théorie.

Petites pauses avec exercices anti-stress.

Jeux de rôle sur la mise en place de comportements assertifs.

Partage d'expérience et travail sur des cas concrets apportés par les stagiaires.

Prérequis

Aucun.

ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'écoute active se définit comme une façon construite et structurée d'écouter son interlocuteur afin de lui apporter la meilleure des réponses (et le silence en fait partie). Lorsque vous écoutez de façon « active », votre attention se porte sur l'autre et cela vous permet de comprendre son véritable message, vous savez, celui qui se cache entre les lignes. **Écoutez avec les yeux et les oreilles et gagnez en efficacité dans votre communication.**



OBJECTIFS

- Re/découvrir et comprendre les principes fondamentaux qui sous-tendent toute communication,
- Augmenter de façon significative la qualité de leur écoute,
- Améliorer ainsi leur façon d'entrer en contact avec leur interlocuteur quel qu'il soit : collaborateur, collègue, client, fournisseur etc.
- Et, par voie de conséquence, mieux comprendre leur interlocuteur et gagner en efficacité.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

JOUR 1 • Matin

Découverte du groupe et théorie

Introduction – Règles de vie du groupe – QCM – Présentation et attentes des stagiaires - Voir ou revoir les fondamentaux de la communication interpersonnelle et notamment Les différents modes de communication : verbale et non verbale. Les différentes perceptions et visions du monde : les filtres neurologiques – les filtres socioculturels – les filtres personnels.

JOUR 1 • Après-midi

Théorie et mise en situation

Théorie sur les 4 lois qui régissent toute communication - Les parasites de la communication – Le Métamodèle ou les automatismes de notre cerveau – 1^{er} jeu de rôle.



par Virginie
ARDURATS

Cheffe d'entreprise passionnée par les hommes et les femmes qui les composent, j'ai choisi de mettre mon expérience et ma compétence au service des organisations économiques de notre territoire. Depuis 2018 je suis dirigeante et créatrice de l'entreprise BLOSSOM – Coaching en entreprise, formation et accompagnement des managers et des dirigeants.

JOUR 2 • Matin

Boîte à outils

L'écoute active proprement dite : À quoi sert-elle ? Les outils de l'écoute. Les conditions de l'écoute. Les anti-outils de l'écoute. Jeux de rôle.

JOUR 2 • Après-midi

Mise en pratique

Pratique de l'écoute et expérimentation par jeux de rôle. Évaluation.

Méthode et outils pédagogiques

Le processus de la formation s'appuie sur du SAVOIR, du SAVOIR-FAIRE et du SAVOIR-ÊTRE avec :

- Pédagogie active ;
- Apports théoriques et conceptuels issus de la Programmation Neuro Linguistique (PNL) et de la psychologie humaniste ;
- Réflexion individuelle et en groupe ;
- Nombreux exercices pour étayer la théorie ;
- Mise en pratique d'attitudes d'écoute et de communication à l'aide de jeux de rôle.

Prérequis

Aucun.

OSER PARLER ET SAVOIR DIRE

#Intelligence relationnelle #Assertivité



par Nicolas
BOULOGNE

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est une véritable boîte à outils pour améliorer votre communication. Pendant 2 jours, vous apprendrez à reconnaître votre style, à établir un lien de confiance au premier regard, à déchiffrer l'autre à travers la communication non verbale et l'écoute active. **Cette formation aborde un panel complet et essentiel du dirigeant. À faire absolument !**



OBJECTIFS

- Oser parler et savoir dire en toutes circonstances ;
- Trouver les mots justes pour exprimer ses points de vue à ses collaborateurs, partenaires et clients ;
- Savoir se positionner, refuser, négocier ;
- Être stable dans les moments de prise de parole ;
- Éviter les non-dits, la langue de bois, le langage trop technique ;
- Savoir être transparent et authentique en toutes circonstances.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, collaborateurs, chefs de projets, personnes amenées à prendre la parole en public, à intervenir en réunion.

Programme

JOUR 1 • Matin

Prendre conscience de son image : « quelle image renvoyez-vous de vous ? » Prendre conscience de l'importance du comportement et du non verbal, identifier son type de communicant, identifier ses principaux points forts et points faibles dans ses communications.

JOUR 1 • Après-midi

Développer sa stabilité quels que soient ses interlocuteurs, ne pas se laisser influencer par les rapports de force, développer la bienveillance et l'authenticité, identifier son style et le type de ses interlocuteurs selon les 12 animaux de parole, savoir adapter sa communication en fonction de son public.

Une vingtaine d'années dans des postes de manager et de chef d'entreprise, puis une dizaine d'années dans l'accompagnement de managers et de leurs équipes lui ont permis d'identifier ce qui "marche" vraiment, pour faire émerger le potentiel de chacun ! Formé à l'Intelligence émotionnelle, à la Communication non violente, à la Pleine conscience, à l'Analyse transactionnelle, à la Transe cognitive... Il met ses outils, autant que sa propre expérience professionnelle et personnelle, au service d'une double compétence de coach et de formateur. Et cela, dans la fluidité, l'humour et la détente, lors de séances en individuel ou en collectif.

JOUR 2 • Matin

Acquérir les outils pour développer sa stabilité à l'oral : l'ancrage, l'enracinement, la verticalité, le regard, la croix du comportement, le volume sonore. Savoir se faire entendre, savoir répondre aux questions dites gênantes, savoir improviser sur un sujet inconnu, savoir s'appuyer sur son authenticité pour donner son point de vue.

JOUR 2 • Après-midi

Se sortir des situations complexes à son avantage, savoir développer une communication généreuse en encourageant l'authenticité chez ses partenaires, affirmer son charisme, développer la bienveillance dans sa communication.

Méthode et outils pédagogiques

Ce stage s'appuie sur la méthode de l'ACTE fondée par Arnaud RIOU, une approche intégrant la dimension physique, émotionnelle et relationnelle de la communication. Cette méthode s'appuie sur des exercices issus du théâtre, des arts martiaux et de la relaxation. Stage concret et très pratique, relativement impliquant. Feed-back réguliers et individuels pour chaque participant.

Mises en situation nombreuses. Exploration des situations concrètes évoquées par les participants.

L'authenticité, l'humour et la bienveillance sont les clés de cette approche !

Prérequis

Aucun pré requis particulier : Ce stage est relativement impliquant et s'adresse à un public souhaitant s'aventurer dans l'exploration de son authenticité.

NEW

“MONTRE-MOI COMMENT TU BOUGES, JE TE DIRAI COMMENT TU FONCTIONNES”

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà posé des questions métaphysiques comme : **de l'œuf ou de la poule qui est arrivé le 1^{er} ?** Ou encore : Le cerveau dirige le corps ou le corps dirige le cerveau ?

Je ne m'avancerais pas sur l'œuf et la poule, aussi sachez que votre corps, votre motricité a une incidence directe sur la manière dont fonctionne votre cerveau. **Donc montrez-moi comment vous bougez je vous dirai comment vous fonctionnez.**



OBJECTIFS

Ce qui va changer chez moi après cette formation :

- Mon système de croyances va être bouleversé ;
- Je vais faire la distinction en mon mode de fonctionnement préférentiel vers l'adaptatif (profil MBTI®) ;
- Je saurai identifier mes forces et axes de développement ;
- J'aurai la faculté de savoir reconnaître les profils de mes interlocuteurs ;
- Par conséquent je vais adapter sa communication aux différents types de profils.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne qui a un jour dit :

- « Il ne sait pas s'y prendre ce n'est pas comme ça qu'on fait » ;
- « Ce n'est pas à mon âge que je vais changer » ;
- « Elle ne va jamais y arriver comme ça » ;
- « Il ne comprend pas quand je lui parle ».

Programme

JOUR 1 • Matin

- Corps ou cerveau : qui est le + fiable ? (Vidéos) ;
- Testing des fonctions de prises d'information et prises de décision ;
- Description des fonctions cérébrales.

JOUR 1 • Après-midi

- Testing des fonctions d'énergie et d'organisation espace-temps ;
- Description des fonctions cérébrales ;
- Lecture du profil complet et échanges.



par Nicolas
BOURADA

Depuis + de 15 ans je bénéficie d'une expérience à la fois dans le milieu du sport et de l'entreprise. Aujourd'hui je consacre toute son énergie dans l'accompagnement de collaborateurs, managers, sportifs, entraîneurs, et étudiants, en m'appuyant entre autres sur des approches comportementales : outils MBTI®, ANC® et Action Types®, afin d'identifier les schémas préférentiels de chaque individu, et les amener de la manière la plus efficace à la performance et au bien-être.

JOUR 2 • Matin

- J'apprends à détecter les indicateurs comportementaux (profil MBTI® de mon interlocuteur) ;
- J'adapte ma communication en fonction de son interlocuteur.

JOUR 2 • Après-midi

- Atelier : savoir communiquer avec son opposé lors d'un projet de changement, pour être plus efficaces ;
- Atelier : comment gérer les problèmes de communication avec son opposé ;
- Identifier les 4 fonctions ST, SF, NF, NT (atelier de groupe) ;
- Savoir nourrir les besoins de chaque type et adapter sa communication aux différents interlocuteurs.

Méthode et outils pédagogiques

La méthode des préférences motrices est une des innovations de cette formation. Les participants expérimentent eux-mêmes leurs apports et difficultés dans la communication au travers de tests de postures.

Les cas pratiques sont ceux du MBTI® officiel, les outils pédagogiques également.

Utilisation de Klaxoon pour les quiz

Prérequis

Aucun prérequis, juste être prêt à se remettre en question ;-)

ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avez-vous déjà voulu fuir des personnes qui ne font que parler et qui vous ennuiant ? Avez-vous déjà ressenti de l'énervement de ne pas être écouté.e ?

Savez-vous que quand vous n'écoutez pas l'autre, même si vous faites semblant il le perçoit ?

Avez-vous déjà travaillé avec des collaborateurs, qui vous sollicitent trop souvent pour vous parler ?

Avez-vous déjà songé à vous écouter d'abord avant de foncer dans le dialogue ou la relation ?

Dans cette formation :

Nous oserons regarder nos habitudes d'écoute qui empêchent les relations fructueuses et enrichissantes quel que soit le contexte.

Nous découvrirons ensemble la puissance d'une écoute véritable et ses bénéfices personnels et professionnels.



OBJECTIFS

- Améliorer vos relations managériales grâce à l'écoute ;
- Faire un bon usage de votre temps et prendre soin de votre énergie ;
- Apprendre à écouter avec sincérité pour plus d'authenticité relationnelle et opérationnelle ;
- Choisir une écoute adaptée, pour accueillir l'autre, ou pour le soutenir, ou le motiver ;
- Ecouter en situation de conflit une opportunité pour un dialogue constructif ;
- Gagner en tolérance, et acceptation, grâce à l'écoute de soi, source d'épanouissement professionnel et personnel.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et les managers qui :

- en ont marre de « devoir répéter la même chose, s'énervant et sans résultats »,
- ont tendance à s'isoler ou à fuir le conflit au lieu d'écouter ,
- sont saturés des problèmes relationnels et aimeraient être à l'aise lors d'un conflit,
- ont envie de se rendre la vie plus simple et ne savent plus comment faire ?

Programme

JOUR 1 • Matin

- Pratique de l'écoute centrée sur sa posture intérieure ;
- Expérimenter nos habitudes d'écoute ;
- Faire le bilan de mes défis liés à l'écoute dans mes relations, mes projets ;
- Pratiquer le questionnement, l'exploration et la reformulation.



par Maylis
BOYE

Maylis BOYE, Coach certifiée - Formatrice Communication NonViolente certifiée CNVC – Anciennement Danseuse, professeur de danse puis cadre commerciale dans la formation professionnelle continue, dans le management interculturel et le coaching professionnel. Elle partage une manière de vivre les conflits comme une opportunité pour soutenir un changement social vers une économie humaine, solidaire et respectueuse des hommes et de leur environnement. Elle invite à la responsabilité de chacun de faire partie de la solution plutôt que du problème : « Que puis-je bonifier dans ma manière de faire, de parler, d'écouter pour améliorer ma vie professionnelle et personnelle et celle de ceux qui m'entourent au lieu d'attendre que les autres changent ? »

JOUR 1 • Après-midi

- Identifier les différentes manières d'écouter et leurs impacts ;
- Définir de l'écoute active et ses conditions ;
- Reconnaître et pratiquer l'auto-empathie au service des relations collaboratives ;
- Clarifier ce qui se passe en soi quand j'écoute, ressentis, jugements, mes réactions ;
- Pratique corporelle d'écoute active, l'importance de la connexion à soi d'abord.

JOUR 2 • Matin

- Définir de l'écoute empathique un type d'écoute active ;
- Pratique de l'écoute empathique pour rejoindre les motivations profondes de son interlocuteur et l'inviter à l'action ;
- Utiliser les différentes reformulations ;
- Les différents types de demande de connexion : les outils de l'ouverture au dialogue ;
- Les bénéfices de la reformulation pour créer l'ouverture au point de vue de l'autre même en cas de désaccord ;
- Connaître les 3 questions ressources « avant de dialoguer ».

JOUR 2 • Après-midi

- 4 manières de recevoir un message difficile ;
- Se préparer et Conduire un entretien : créer les conditions, et ouverture à l'écoute, identifier son intention ;
- Auto-évaluation, bilan des apprentissages, axes de progrès et plan d'action (à titre indicatif, l'ordre est susceptible d'être adapté selon les besoins des participants).

Méthode et outils pédagogiques

Jeux de rôles fictifs et/ou réels à partir de situations concrètes professionnelles pour favoriser l'intégration. Des échanges en binôme, en trio, et en grands groupes. Pédagogie expérientielle et théorique, favorisant le Co apprentissage joyeux et sérieux. Un support pédagogique papier est fourni à chaque stagiaire.

Prérequis

Pas de prérequis. Avoir vraiment envie d'évoluer dans sa manière de communiquer. Être motivé pour regarder en face ses imperfections ; se remettre en question joyeusement.

ENNÉAGRAMME **NIVEAU 1**

Mieux se connaître et comprendre les autres pour mieux communiquer et collaborer avec les 9 profils de l'Ennéagramme 🌶️🌶️

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'Ennéagramme est un système d'exploration de la personnalité basé sur 9 familles de comportements et de potentiels de la nature humaine liés à des motivations profondes bien souvent inconscientes.

L'Ennéagramme part du principe qu'en matière de comportement, le potentiel de chacun est immense. L'infinité de comportements possibles est ramenée à 9 facettes principales. Prendre conscience de sa facette dominante, c'est commencer à se recentrer et rouvrir l'accès aux autres facettes, aux autres possibles et réveiller ainsi le reste de son potentiel humain. C'est également prendre conscience de l'univers des autres types de personnalité que nous côtoyons au quotidien. Facilement accessible l'Ennéagramme s'applique aux habitudes de tous les jours dans la sphère professionnelle et personnelle. Concret, il nous donne des repères pour mieux nous connaître et comprendre les autres. Il représente une véritable boussole de développement de la personne, favorise l'acceptation bienveillante des différences et facilite la relation aux autres.

Intérêts de l'outil Ennéagramme :

- Respectueux de l'identité de chacun ;
- Accessible à tous ;
- Universel, il se développe sur les cinq continents ;
- Dynamique, il prend en compte nos changements de comportement en fonction des situations ;
- Puissant, il fait dire à la majorité des participants en stage qu'il y aura « un avant et un après » dans sa relation à lui-même et aux autres.



OBJECTIFS

- Acquérir des repères sur sa personnalité ;
- Mieux se connaître et comprendre les autres ;
- Valoriser son potentiel et sa communication.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, DRH, Manager et toute personne engagée dans une démarche de développement des compétences relationnelles.



par **Corinne CHARTIER**

Consultante, Formatrice et Coach diplômée en développement de compétences (CEC Paris) et certifiée à l'Ennéagramme (CEE Paris). Gérante du cabinet inTERREface/inTERRÊtre au Havre (France) depuis 2009. Je suis une professionnelle bienveillante, humaniste et optimiste ayant pour ambition de transmettre aux individus désireux de grandir la capacité de découvrir leur potentiel et d'évoluer en devenant auteur de leur évolution positive.

Dans la bienveillance, l'écoute active et le non-jugement, j'aide mes clients à clarifier leurs objectifs, à mieux se connaître, à développer leur confiance en eux, à trouver leur motivation, à identifier leurs compétences, à prendre du recul pour faciliter leur adaptation face à une nouvelle situation.

Je les accompagne avec des outils pragmatiques pour leur permettre de mettre en œuvre en autonomie leur stratégie d'évolution individuelle ou collective.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Approfondir la connaissance de soi ;
- Situer ses particularités à l'aide d'exercices individuels et interactifs ;
- Faire le point : questionnaire d'auto-évaluation ;
- Distinguer les points forts/points faibles de son caractère.

JOUR 1 • Après-midi

- Acquérir des repères sur la personnalité ;
- Motivation réelle de son comportement préféré ;
- Présentation de témoignages vécus sur vidéo ;
- Étude de sa résistance au changement/capacités d'adaptation.

JOUR 2 • Matin

- Analyser son comportement aujourd'hui ;
- Préalable : comment être objectif sur mes qualités relationnelles ;
- Reconnaître l'homogénéité de ses traits de caractère ;
- Savoir utiliser ses points forts sans devenir excessif ;
- Reconnaître la personnalité des autres, au-delà de leurs masques.

JOUR 2 • Après-midi

- Description des neuf profils de personnalité ;
- Description de l'attitude générale ;
- Habitudes, mots-clés, gestuelle, qualité de présence, tempo ;
- Les erreurs à ne pas commettre ;
- Nommer les clés du lien, les valeurs de ces profils ;
- Plan de développement personnel ;
- Utiliser le système dans sa communication et son travail au quotidien ;
- Trouver des axes de développement de son comportement ;
- Être capable d'utiliser le système dans les cas difficiles.

Méthode et outils pédagogiques

Exposés. Questionnaire d'autoévaluation. Travail sur vidéo. Exercices interactifs en sous-groupe. Jeux de rôle. Remise d'un dossier pédagogique papier.

Prérequis

Aucun prérequis spécifique.

ASSERTIVITÉ

#Assertivité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Osez-vous dire ce qui doit être dit ? Telle est la question. Êtes-vous capable de recadrer un collaborateur sans entamer sa motivation ? Garder vous une part d'humanité dans vos propos même lorsque ça bout à l'intérieur ? Communiquer avec assertivité, c'est vivre une communication véritable avec les autres et avec soi-même. Apprenez à maîtriser cette compétence clé du dirigeant, et développer confiance, synergies et performance au sein de votre entreprise.



OBJECTIFS

- Acquérir une meilleure connaissance et conscience de soi et de son fonctionnement relationnel ;
- Communiquer avec clarté, authenticité et efficacité ;
- Développer des relations humaines fluides source de performance ;
- S'affirmer et gagner en confiance.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

JOUR 1 • Matin

Accueil/ Présentation. Mise en place du cahier de présence et d'attention à soi.

Comprendre les réactions primaires : attaque (agressivité), fuite (peur), manipulation. Regarder les dysfonctionnements relationnels et leurs effets nocifs pour le manager. Les comportements relationnels automatiques acquis au fil des années, tels des mécanismes agissant à notre insu, ne sont pas les plus adéquats. Ces comportements polluent les relations : frustration, blessure d'humiliation, colère, baisse de la confiance, esprit de vengeance...

JOUR 1 • Après-midi

Savoir agir avec Assertivité : quelles sont les attitudes correspondant à un comportement assertif ? Pourquoi ce comportement est le plus efficace ? Comment le mettre en œuvre ? Jeux de rôle avec cas concrets apportés par les stagiaires.



par Evelyne
DUVAL

Evelyne DUVAL est psychothérapeute et formatrice/coach. Passionnée par la compréhension des processus humains depuis longtemps, elle est d'abord certifiée Master en PNL (1995), puis formée à la Psychothérapie intégrative (2002) et à l'Analyse Eidétique (2004). Une formation au coaching thérapeutique la remet au cœur de l'entreprise (2010) et poursuit en 2015 un cycle Master sur la Qualité de vie au travail et Risques Psychosociaux (Symbiofi Lille).

JOUR 2 • Matin

Comprendre la communication interpersonnelle. Les jeux et les enjeux des échanges interpersonnels. Comment chacun d'entre nous influence le système relationnel. Les États du moi. Analyse de l'Ergogramme de chaque stagiaire permettant de regarder les pistes de progrès relatifs à la communication dans l'entreprise. Les Transactions.

JOUR 2 • Après-midi

Les signes de reconnaissance : un des besoins fondamentaux de l'Être Humain. Leur utilité dans l'entreprise, et leur application pratique. L'assertivité au quotidien : ce qui fait que dire non est difficile, comment exprimer une critique négative sans blesser, comment faire une demande efficace, comment recevoir une critique négative. Debriefing.

Méthode et outils pédagogiques

Pédagogie active.

Apports théoriques et conceptuels issus de l'Analyse Transactionnelle. Ces apports sont vivants et parfois ludiques.

Utilisation d'un test nommé Ergogramme.

Cinq Accords de communication assertive (Philosophie Toltèque).

Réflexions individuelles et en groupe.

Temps de parole permettant la prise en compte du stagiaire dans sa problématique.

Des exercices en binômes ou trinômes viennent étayer la théorie.

Petites pauses avec exercices anti-stress.

Jeux de rôle sur la mise en place de comportements assertifs.

Partage d'expérience et travail sur des cas concrets apportés par les stagiaires.

Prérequis

Aucun.

ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La relation n'existe pas sans l'écoute. La qualité de nos relations tient à la qualité de notre écoute.

L'écoute est certainement un des meilleurs outils pour créer les conditions d'une bonne communication et donc d'une bonne relation. Sans l'écoute, aucune possibilité de savoir qui est l'autre, ce qu'il veut, pourquoi il veut cela, pourquoi il le demande de cette façon-là.

On sait aujourd'hui, que la majeure partie des résultats d'une entreprise est générée par la qualité du travail d'équipe. L'écoute est ainsi un des outils propices à dynamiser les relations professionnelles et il est aussi un outil, souvent ignoré, de motivation et de gestion de conflits.

Par ailleurs, ce stage demeure « basic » et pourtant il fait réellement réfléchir sur notre façon d'entrer en relation.



OBJECTIFS

- Communiquer plus efficacement ;
- Gagner en temps (mal écouter = incompréhensions = erreurs = perte de temps) ;
- Gagner en fluidité et en confort ;
- Gagner en plaisir relationnel.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, Cadres dirigeants.

Programme

JOUR 1 • Matin

Séquence 1 : Introduction à la formation / Présentation du programme / Brainstorming / Attentes des stagiaires.

Séquence 2 : Les fondamentaux de la communication interpersonnelle.

JOUR 1 • Après-midi

Séquence 3 : Les fondamentaux de la communication interpersonnelle suite.

Séquence 4 : jeu de rôle sur « être écouté / être écoutant ».

Séquence 5 : tour de table: évaluation individuelle orale des connaissances acquises sur la journée.



par Evelyne
DUVAL

Evelyne DUVAL est psychothérapeute et formatrice/coach. Passionnée par la compréhension des processus humains depuis longtemps, elle est d'abord certifiée Master en PNL (1995), puis formée à la Psychothérapie intégrative (2002) et à l'Analyse Eidétique (2004). Une formation au coaching thérapeutique la remet au cœur de l'entreprise (2010) et poursuit en 2015 un cycle Master sur la Qualité de vie au travail et Risques Psychosociaux (Symbiofi Lille).

JOUR 2 • Matin

Séquence 1 : Ecouter l'autre passe par l'écoute de soi-même. > Exercice de RESPIRATION / CENTRATION.

Séquence 2 : Résumé de ce qui a été vu la veille.

Séquence 3 : Souvenir d'un moment où j'ai été écouté/e.

Séquence 4 : Théorie sur l'écoute active (inspirée de Carl Rogers).

JOUR 2 • Après-midi

Séquence 5 : Jeux de rôle sur « être écouté / être écoutant ».

Séquence 6 : Correction du qcm -retour sur les attentes -évaluation à chaud de la formation.

Axes de progrès :

Communiquer plus efficacement.

Gagner en temps (mal écouter = incompréhensions = erreurs = perte de temps).

Gagner en fluidité et en confort.

Gagner en plaisir relationnel.

Méthode et outils pédagogiques

Le processus de la formation s'appuie sur du SAVOIR, du SAVOIR-FAIRE et du SAVOIR-ÊTRE avec :

- Pédagogie active ;
- Apports théoriques et conceptuels issus de la Programmation Neuro Linguistique (PNL) et de la psychologie humaniste ;
- Réflexion individuelle et en groupe ;
- Nombreux exercices pour étayer la théorie ;
- Mise en pratique d'attitudes d'écoute et de communication à l'aide de jeux de rôle.

Prérequis

Aucun.

GÉRER LES COMPORTEMENTS DIFFICILES ET SES RÉACTIONS ÉMOTIONNELLES

#Médiation #Gestion d'équipe

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Nous sommes des êtres émotionnels et non des robots !

Comprendre le langage des émotions, savoir les accueillir, les libérer afin d'avoir recul, alignement, énergie... Se comprendre permet de mieux comprendre l'autre, et de développer des relations enrichissantes, constructives et de sortir de nos automatismes réactionnels. Être dans le vivant de la vie plutôt qu'avoir des réactions de survie.



OBJECTIFS

- Comprendre la dimension émotionnelle du management ;
- Identifier et gérer les réactions émotionnelles des interlocuteurs ;
- Savoir aborder de manière efficace le collaborateur afin de désamorcer la tension ;
- Développer une connaissance et une maîtrise de soi quel que soit l'émotionnel de son interlocuteur.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

JOUR 1 • Matin

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.

JOUR 1 • Après-midi

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.

JOUR 2 • Matin

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.



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.

JOUR 2 • Après-midi

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.

JOUR 3 • Matin

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.

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.

SAVOIR INSTAURER DES RELATIONS GAGNANT-GAGNANT

Analyse transactionnelle

#Analyse transactionnelle
#Intelligence relationnelle

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

À partir de l'outil très pragmatique et simple qu'est l'analyse transactionnelle (analyse des relations), vous pourrez sortir de conflits destructeurs, développer des relations saines et efficaces, mais aussi plus de confiance en vous, d'autonomie, de responsabilisation. **C'est changer de regard sur soi-même, les autres, la vie...**



OBJECTIFS

- Découvrir et apprendre à utiliser une grille d'analyse de la communication ;
- Comprendre comment nous induisons et créons nous-mêmes notre système d'échange et de relation ;
- Être capable, en fonction de la situation et de ses collaborateurs, de choisir la réaction appropriée pour augmenter l'efficacité de la relation ;
- Développer une affirmation de soi dans le respect fondamental des autres, de soi-même et de l'environnement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, Manager, cadre, collaborateur.

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 ;



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.

- 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.

L'ÉCOUTE ACTIVE ET PROFONDE, DE SOI-MÊME ET DES AUTRES

#Écoute active #Connaissance de soi



par Thomas
GIRAUD

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savoir écouter peut changer votre vie, et la sienne. Car écouter l'autre c'est le révéler. Et vous connecter à votre voix intérieure, c'est assumer votre singularité en vous libérant des croyances, jugements et peurs. La bonne nouvelle ? Ecouter est une compétence. Venez vous entraîner !



OBJECTIFS

- Définir ce que recouvre l'écoute active ;
- Développer une qualité d'écoute qui minimisent les filtres d'interprétation et de jugement ;
- Être capable d'organiser une réunion collective permettant l'expression pleine et entière individuelle dans une démarche de co-construction ;
- Identifier et décrypter les signes non-verbaux pour adapter son écoute ;
- Identifier les émotions et les croyances dans un dialogue pour comprendre le sous-jacent de la pensée de l'autre ;
- Pratiquer la prise de décision en écoutant intérieurement vos convictions profondes

Dans cette formation, la posture de coach de Thomas Giraud lui permet de créer un lien individuel avec chacun afin d'identifier les freins à une écoute pleine et entière. Les expérimentations qu'ils proposent permettent de vivre et ressentir concrètement les différents niveaux de qualité dans l'écoute.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Managers et dirigeants prêts à expérimenter un parcours corporel (respiration, visualisation) pour se connecter à son écoute profonde.

Programme

JOUR 1 • Matin

Posture

Inclusion / attentes / règles du jeu / exercice d'écoute de soi et des autres.

Les filtres de la non-écoute.

L'écoute neutre grâce au calme intérieur :

- 5 outils pour favoriser ce calme.

JOUR 1 • Après-midi

L'écoute empathique :

- Travail sur la connexion au « prince » chez l'autre ;
- Trouver sa juste place grâce au concept original d'empathie dissociée.

L'écoute intérieure pour davantage écouter son intuition :

- Entraînement sur un coaching de décision.

Thomas GIRAUD est exécutif coach, praticien en hypnose et préparateur mental auprès de sportifs de haut niveau au sein de la communauté Soyez P.R.O. Il place au cœur de son approche la connaissance de soi, la gestion des émotions et un travail corporel sur les ressentis intérieurs pour mieux se connecter à soi-même et agir en conscience et en liberté.

JOUR 2 • Matin

Technique

Écoute de soi et centration grâce à une marche en pleine conscience

Les leviers pour favoriser l'ouverture de l'autre :

- Cadre, règles, les tryptique inclusion-contrôle-ouverture ;
- La gestion de la proxémie ;
- La synchronisation (outil issu de la PNL).

L'art de poser des questions puissantes.

Écouter n'est pas se faire « balader » ou comment recadrer une conversation.

JOUR 2 • Après-midi

Au-delà des mots, décrypter le langage non-verbal (et découvrir le sien grâce aux autres).

Favoriser l'écoute en collectif.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance entre apports théoriques avec interaction et mises en pratique.

L'écoute active présuppose une capacité à se connecter à son propre ressenti ; de courtes sessions de pleine conscience guidées seront proposées pour favoriser cette connexion émotionnelle (le corps étant meilleur que l'esprit pour diagnostiquer l'état d'une émotion - celle-ci ayant une résonance physique).

Prérequis

Aucun.

ENNÉAGRAMME **NIVEAU 1**

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'Ennéagramme est un outil puissant de connaissance de soi et des autres qui, une fois assimilé transforme son regard sur soi et les autres et modifie positivement et efficacement les relations interpersonnelles dans tous les domaines de la vie et notamment dans le management.



OBJECTIFS

- Faciliter la connaissance mutuelle ;
- Mieux communiquer, prévention et gestion des conflits ;
- Créer de la cohérence et cohésion ;
- Mieux définir la complémentarité des rôles ;
- Respecter chacun dans ses points forts, ses ressources et reconnaître nos zones de progrès ;
- Faciliter le management conscient ;
- Apporter un cadre de référence commun pour augmenter la coopération.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Salariés, Entreprises, dirigeants et Coachs.

Programme

- Découverte de soi et des 9 structures de caractère ;
- Approfondir la connaissance de soi ;
- Identifier des repères à propos de sa personnalité ;
- Décrypter son comportement d'aujourd'hui.

JOUR 1 • Matin

- Accueil inclusion ;
- Histoire de l'ennéagramme, pédagogie, lien avec l'entreprise ;
- Débriefe du travail préparatoire (vision 360°) ;
- Les 9 structures de caractère ;
- Témoignages vidéos - tradition orale .

JOUR 1 • Après-midi

- Les motivations, forces, points de progrès ;
- Les valeurs des archétypes ;
- Créer et partager son blason ;
- Les 3 centres d'intelligence ;
- Déclusion.



par Malika
IDRI

Après 28 années d'expérience opérationnelle et managériale, j'ai créé en 2018 à Marseille un cabinet de Coaching, management et formation spécialisé dans l'optimisation de la performance des hommes & organisations, forte d'une conviction : « On ne fait pas pousser la fleur plus vite en tirant sur la tige ». Je suis convaincue que l'on peut viser un épanouissement professionnel des collaborateurs et dirigeants au travers de certaines pratiques managériales. L'accompagnement sur mesure des transformations au sein des entreprises est une clé de voute des savoir-faire et savoir-être visés.

Enfin, je suis passionnée par la prise de parole en public, j'ai animé de nombreuses tables rondes et séminaires, notamment au Centre des jeunes dirigeants, des soirées prestigieuses et organisé des déjeuners- interview visant la découverte de personnalités du territoire.

JOUR 2 • Matin

- Accueil inclusion ;
- Les 3 centres d'intelligence, croyances ;
- Témoignages vidéo ;
- Tradition orale.

JOUR 2 • Après-midi

- L'observateur ;
- Les sous types et trilogie identitaire ;
- Team building ;
- Déclusion.

Méthode et outils pédagogiques

Variés, ludiques, interactifs, pédagogie inversée, vivant, pragmatique. Remise de supports pédagogiques, Ateliers, sketches, vidéos, slides, tradition orale, mise en situation, partage 2 à 2 et travail en sous-groupe.

Prérequis

Aucun.

3 CLÉS POUR L'EXCELLENCE COLLECTIVE, AVEC LES OUTILS DE L'ÉLÉMENT HUMAIN®

NIVEAU 1

#Connaissance de soi #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

C'est l'histoire d'un JD qui dirige des équipes performantes... Mais depuis toujours, son rêve secret est d'atteindre l'excellence. Or il ne sait pas comment y arriver et ça le frustre énormément... En effet, jusqu'à présent il n'avait pas entendu parler de l'Elément Humain® de Will Schutz...



OBJECTIFS

- Oser le « parler vrai », le plus grand simplificateur de la relation interpersonnelle ;
- Choisir et assumer ses choix, plutôt que de les subir ;
- Sortir de ses rigidités comportementales, ennemies public numéro 1 de l'excellence collective.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui veulent privilégier l'humain dans leur entreprise mais qui ne savent pas comment faire ;
- Les dirigeants à qui personne n'a encore dit qu'ils sont rigides dans leurs comportements ;
- Les dirigeants, managers et collaborateurs qui en ont ras le bol de faire semblant de bien travailler ensemble.

Programme

JOUR 1 • Matin

Séquence 1 : faire l'inclusion du groupe

- Atelier « switch and swap » pour briser la glace ;
- Atelier le pentagramme de Ginger.

Séquence 2 : découvrir les 3 clés de l'excellence collective

- Atelier le jeu pédagogique de la corde ou de la balle ;
- Découvrir la différence entre compétence et excellence.

Séquence 3 : Oser dire et savoir dire

- Les niveaux de vérité.

JOUR 1 • Après-midi

Séquence 4 : appréhender le concept d'autodétermination

- Atelier dynamique, « suivez votre choix » ;
- Les questions sur le choix ;
- Se positionner par rapport à l'hypothèse du choix proposé par l'Elément Humain®.

Séquence 5 : Mieux se connaître par rapport à ses comportements dans la relation

- Visualisation pour découvrir les 3 dimensions du comportement. Inclusion/ Contrôle et Ouverture. ICO ;



par Rolande
KODSI MAIO

Après une carrière de 17 ans comme journaliste puis rédactrice en chef dans différentes radios, en 2005 Rolande Kodsi Maio crée RKM Formations-Coaching.

Sa mission : « Révéler et éclairer les belles parts de l'Humain ». La découverte de l'outil « Elément Humain® » a été fondamentale pour elle puisque cette approche est basée sur l'Estime et la confiance en soi.

L'Elément Humain® est une approche qui permet de réduire les rigidités comportementales et d'augmenter de manière significative l'efficacité du travail en équipe.

- Apport théorique sur les 3 dimensions du comportement ;
- Quizz de validation ;
- Clôture de la journée avec le mot du soir.

JOUR 2 • Matin

Séquence 1 : le point du matin

- La moisson du J1, temps de partage et d'ouverture ;
- Apport théorique les 3 dimensions du ressenti et leur impact sur la relation.

Séquence 2 : Les 3 dimensions du comportement (suite)

- Auto-perception et feedback des autres participants sur les 3 dimensions du comportement.

Séquence 3 : Micro lab

- Mettre en situation ces 3 dimensions par le corporel.

Séquence 4 : autodiagnostic sur ces 3 dimensions

- Renseigner l'autodiagnostic ;
- Donner du sens à ses scores.

JOUR 2 • Après-midi

Séquence 5 : les mécanismes de défense

- Les 7 grandes familles de défense ;
- Les Attitudes défensives ;
- Le plan anti-défense.

Séquence 6 : clôturer la session

- Speed dating : le jeu des chaises.

Méthode et outils pédagogiques

La formation met en œuvre une pédagogie très complète. Chaque concept est développé autour :

- De jeux pédagogiques ;
- D'apports théoriques simples ;
- De visualisations ;
- D'ateliers non verbaux ;
- D'autodiagnostic validés scientifiquement ;
- De feed-back des autres participants.

Prérequis

Être prêt à se remettre en question, à recevoir du feedback de la formatrice et du groupe.

Avoir envie d'être enfin soi-même. S'ouvrir, parler de soi et non des autres.

Une très forte implication personnelle est l'élément fondamental de la réussite de cette formation.

3 CLÉS POUR L'EXCELLENCE COLLECTIVE, AVEC LES OUTILS DE L'ÉLÉMENT HUMAIN®

NIVEAU 2

#Connaissance de soi #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

C'est l'histoire d'un JD qui a fait un pas vers l'excellence collective mais pour atteindre enfin « le Graal », il doit faire un pas de plus. Explorer les ressorts profonds de l'humain, sa partie invisible, secrète, cachée : ses émotions, sa confiance en soi et son estime de soi. C'est le cœur du cœur du réacteur de l'humain pour donner le meilleur du meilleur de lui-même.



OBJECTIFS

- Être lucide sur ses sentiments dans ses relations. Décoder et accepter ceux des autres ;
- Découvrir son comportement et ses sentiments dans la relation à soi-même ;
- Comprendre que la relation à soi est le reflet de la relation aux autres ;
- Développer estime de soi et confiance en soi pour atteindre l'excellence.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne, dirigeant ou collaborateur qui souhaite augmenter son efficacité et sa productivité professionnelles.

Programme

JOUR 1 • Matin

Séquence 1 : faire l'inclusion du groupe

- Portrait chinois : le jeu de la Marguerite ;
- REX retour sur expérience : que s'est-il passé depuis le module 1 ?

Séquence 2 : mieux se connaître par rapport à ses ressentis dans la relation

- Visualisation pour découvrir les 3 dimensions du ressenti. Importance/ Compétence/Sympathie. ICS ;
- Apport théorique sur ICS.

Séquence 3 : les 3 dimensions du ressenti (suite)

- Auto-perception et feedback des autres participants sur les 3 dimensions du ressenti.

JOUR 1 • Après-midi

Séquence 4 : Micro lab

- Mettre en situation ces 3 dimensions par le corporel.

Séquence 5 : autodiagnostic sur les 3 dimensions du ressenti

- Renseigner l'auto-diagnostic Elément F (Feelings) ;
- Donner du sens à ses résultats.



par Rolande
KODSI MAIO

Après une carrière de 17 ans comme journaliste puis rédactrice en chef dans différentes radios, en 2005 Rolande Kodsi Maio crée RKM Formations-Coaching.

Sa mission : « Révéler et éclairer les belles parts de l'Humain ». La découverte de l'outil « Elément Humain® » a été fondamentale pour elle puisque cette approche est basée sur l'Estime et la confiance en soi.

L'Elément Humain® est une approche qui permet de réduire les rigidités comportementales et d'augmenter de manière significative l'efficacité du travail en équipe.

Séquence 6 : la ligne de vie de l'estime de soi

- Visualisation+ dessin de sa ligne de vie.

JOUR 2 • Matin

Séquence 1 : le point du matin

- La moisson du J1, temps de partage et d'ouverture.

Séquence 2 : mieux se connaître par rapport à l'estime de soi

- Apport théorique sur les 6 dimensions du soi.

Séquence 3 : les 6 dimensions de l'estime de soi (suite)

- Auto-perception et feedback des autres participants sur ces 6 dimensions.

JOUR 2 • Après-midi

Séquence 4 : Micro lab

- Mettre en situation de ces 6 dimensions par le corporel.

Séquence 5 : autodiagnostic sur ces 6 dimensions

- Renseigner l'auto-diagnostic, l'Elément S (Self), soi et estime de soi ;
- Donner du sens à ses résultats.

Séquence 6 : Booster son estime de soi

- Atelier les « 15 bonnes choses à faire pour augmenter l'estime de soi » ;
- Se dire au revoir « Switch and swap and stroke ».

Méthode et outils pédagogiques

La formation met en œuvre une pédagogie très complète. Chaque concept est développé autour :

- De jeux pédagogiques ;
- D'apports théoriques simples ;
- De visualisations ;
- D'ateliers non verbaux ;
- D'autodiagnostic validés scientifiquement ;
- De feed-back des autres participants.

Prérequis

Avoir suivi le niveau 1 de la formation 3 clés pour l'excellence collective » avec les outils de l'Elément Humain®.

Être prêt à se remettre en question, à recevoir du feedback de la formatrice et du groupe.

Avoir envie d'être enfin soi-même. S'ouvrir, parler de soi et non des autres.

Une très forte implication personnelle est l'élément fondamental de la réussite de cette formation.

OSER CHANGER

Sortir de ses habitudes, se créer de nouvelles opportunités

#Conduite du changement #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

JD, vous rêvez de changer ! Quand vous avez la pêche, vous vous dites : « c'est sûr aujourd'hui je change ça et ça et ça ! » Hélas vous êtes aspirés par le quotidien et comme d'habitude vous ne changez rien. Pourtant vous avez à votre disposition un extraordinaire outil de changement que vous n'utilisez pas : votre cerveau ! C'est lui qui est aux commandes de vos habitudes et c'est grâce à lui que vous pouvez changer et reprogrammer ce dont vous rêvez.



OBJECTIFS

- Pratiquer des méthodes simples pour changer ;
- Piloter son avion du changement. Ne plus subir mais agir ;
- Se construire un futur motivant.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et les collaborateurs qui ont envie de changer et de sortir de leurs habitudes sclérosantes. - Les dirigeants et les collaborateurs qui n'ont pas peur d'utiliser des outils de développement personnel inhabituels.

Programme

JOUR 1 • Matin

Séquence 1 : faire l'inclusion du groupe « Speed dating » portrait chinois

Séquence 2 : Comment créons-nous notre réalité personnelle ?

- Apport théorique sur la personnalité constituée par 3 aspects : la pensée, les actions, les émotions ;
- Atelier : Changer sa pensée.

Séquence 3 : Changer de pensée et de paradigme - Le jeu de la feuille de papier

Séquence 4 : Comment changeons-nous ?

- Apport théorique comment nous créons-nous des habitudes ? Qu'est-ce qu'une habitude ?
- Atelier en binôme : « Change ! ».

Séquence 5 : Le pouvoir de la pensée. Comment fonctionne notre cerveau ?

- Apport théorique : les 3 cerveaux ;
- Apport théorique sur le processus du changement ;
- Vidéo : « Stop it » ;
- Atelier en binômes : « Stop it ».



par Rolande
KODSI MAIO

Après une carrière de 17 ans comme journaliste puis rédactrice en chef dans différentes radios, en 2005 Rolande Kodsi Maio créé RKM Formations-Coaching.

Sa mission : « Révéler et éclairer les belles parts de l'Humain ». La découverte de l'outil « Élément Humain® » a été fondamentale pour elle puisque cette approche est basée sur l'Estime et la confiance en soi.

L'Elément Humain® est une approche qui permet de réduire les rigidités comportementales et d'augmenter de manière significative l'efficacité du travail en équipe.

JOUR 1 • Après-midi

Séquence 6 : Le pouvoir de l'intuition/ La puissance de l'intention

- Jeu pédagogique en trinômes : les cartes de « la voie de conscience » ;
- Visualisation : « Parler à son cœur » ;
- Atelier « mon objet du futur » ;
- Préparer le J2 : chacun réfléchit à un changement professionnel qu'il souhaite mettre en place.

JOUR 2 • Matin

Séquence 1 : le point du matin

- La moisson du J1, temps de partage et d'ouverture.

Séquence 2 : Connaître l'outil des constellations systémiques

- Apport théorique sur les 3 principes des constellations ;
- Vivre sa constellation systémique sur un exemple de changement.

JOUR 2 • Après-midi

Séquence 3 : Expérimenter les constellations systémiques

- Vivre sa constellation systémique sur un exemple de changement (suite) ;
- Clôturer la formation, atelier « les choses se sont bien passées entre nous parce que tu... ».

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, grâce à la méditation, la visualisation vous allez expérimenter le processus neurologique du changement. Avec les cartes du voyage intérieur et la connexion cœur/ cerveau vous développerez votre intuition. Enfin, grâce aux constellations systémiques vous vivrez par le corps un changement futur concret que vous souhaitez mettre en place.

La formation met en œuvre une pédagogie très complète. Chaque concept est développé autour :

- De jeux pédagogiques ;
- D'apports théoriques simples ;
- De visualisations ;
- D'ateliers non verbaux ;
- D'autodiagnostic validés scientifiquement ;
- De feed-back des autres participants.

Prérequis

Choisir cette formation avec la croyance que je suis maître des changements que je veux dans ma vie de dirigeant.

ASSERTIVITÉ

#Assertivité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

« Je n'ose pas... »

« Je ne peux pas m'empêcher d'exploser... »

« Je tourne autour du pot... »

À la fois inévitablement et aussi heureusement, nous sommes constamment en contact avec d'autres personnes. Que ce soit avec nos relations amicales, familiales ou professionnelles. Dans la plupart des cas nous avons l'envie ou l'utilité de collaborer avec tous, et pourtant, les regards, les points de vue, les besoins de chacun sont différents.

En cas de désaccord, comment dès lors exprimer et défendre son point de vue, sans s'écarter mais aussi sans agresser l'autre ? Comment faire le pas pour entretenir des relations sereines et satisfaisantes ? Nous prendrons le temps de cheminer ensemble à la découverte de nos fonctionnements respectifs et expérimenterons, à travers de nombreux exercices pratiques, de nouvelles manières de communiquer.



OBJECTIFS

- Connaître son mode de fonctionnement relationnel habituel (non-choisi) ;
- Conscientiser ses messages intérieurs ;
- Clarifier ses besoins, formuler une demande claire ;
- Savoir vraiment écouter l'autre et poser le cadre d'une négociation positive ;
- S'affirmer, recadrer, exprimer son avis, de manière assertive, sans fuite, fausses excuses, ni agressivité ;
- Analyser et comprendre certaines tensions relationnelles ;
- Développer de la flexibilité et de l'empathie.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

PARTIE 1

Démarrage, exercice de conscientisation - Assertivité, de quoi parlons-nous ?

PARTIE 2

S'écouter- Ecouter l'autre – Mettre des mots – Travail sur les valeurs & besoins

PARTIE 3

Ce que je fais pour moi / Ce que je fais pour les autres – Négociation collaborative.



par Gilles LEFEBVRE



et Yves SCHERPEREEL

Yves Scherpereel et Gilles Lefebvre font partie de la société Balle Magique.

Gilles LEFEBVRE : Former : une énergie à partager. Formateur depuis 20 ans, j'anime mes interventions avec beaucoup de bonheur et un dynamisme que l'on dit contagieux. Maître-praticien en PNL, formé à la systémique des organisations, à l'Analyse Transactionnelle ainsi qu'aux approches de Carl Rogers et de Thomas Gordon. Je suis perpétuellement en éveil autour des différents courants explorant les relations humaines et l'innovation. J'anime de manière régulière des formations à l'assertivité, à l'écoute qualitative, à la gestion d'équipe et à la créativité. En interaction avec les participants, j'invite à s'interroger et à remettre en question son fonctionnement. Apprendre à mieux se connaître, se donner de nouveaux regards et expérimenter de nouvelles pratiques permet de se donner plus de choix et de liberté.

Yves SCHERPEREEL : Co-fondateur de l'association (loi 1901) BALLE MAGIQUE Asbl se former pour rebondir.

Association d'intervenants de formations complémentaires dont l'objet est la mise en place de projets de développement des compétences relationnelles par le biais de formations, d'animations, d'accompagnements individuels, ou d'interventions spécifiques.

PARTIE 4

Les émotions et leur fonction d'information – Ajustement vers la collaboration.

PARTIE 5

Ouverture à la CNV et expérimentation – Clôture.

Méthode et outils pédagogiques

Le stage propose une démarche essentiellement basée sur l'expérience, chacun y est fortement invité à l'introspection et à la réflexivité. Confrontations des représentations et échanges entre participants, apports du formateur, temps de travail individuel, nombreux exercices d'application, travail en petits groupes, jeux de conscientisation, retours collectifs, développement d'une stratégie personnelle.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation. Toutefois une formation préalable en écoute active est pertinente sans être obligatoire. Chaque participant doit s'accorder sur la nécessaire implication personnelle.

ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Ce stage s'adresse à toute personne qui souhaite intégrer une des notions fondamentales de la relation interpersonnelle : une écoute de qualité.

Est-ce là une compétence innée ? Malgré l'intention positive de chacun, force est de constater qu'il n'en est rien. Nombreux sont les pièges bien souvent inconscients.

L'écoute active permet de mieux communiquer, en harmonie avec son interlocuteur, de recueillir facilement des informations, de favoriser la négociation et la collaboration, de prévenir les conflits.



OBJECTIFS

- Développer ses compétences d'écoute, théoriques et surtout pratiques ;
- Expérimenter une autre manière de se positionner dans la relation à l'autre ;
- S'ouvrir à l'accompagnement et au soutien des personnes, à l'affirmation de soi et à la prévention des conflits.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne qui souhaite intégrer une des notions fondamentales de la communication interpersonnelle positive.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Ouverture du groupe – Pose du cadre de fonctionnement – Sens et besoins pour chaque participant ;
- Premiers exercices d'écoute ;
- Les impacts d'une écoute de qualité ;
- Les conditions favorables d'une bonne écoute.

JOUR 1 • Après-midi

- La notion de cadre de référence ;
- Premiers postulats et techniques de base de l'écoute active et de la communication interpersonnelle ;
- Les pièges courants de l'écoute ;
- Expérimentations et débriefing.

JOUR 2 • Matin

- Synthèse des séquences précédentes ;
- Travail sur la reformulation - Expérimentation ;
- Explorer et aider à clarifier la situation de son interlocuteur ;
- Outils de questionnement – Exercice et expérimentation.



par Gilles LEFEBVRE



et Yves SCHERPEREEL

Yves Scherpereel et Gilles Lefebvre font partie de la société Balle Magique.

Gilles LEFEBVRE : Former : une énergie à partager. Formateur depuis 20 ans, j'anime mes interventions avec beaucoup de bonheur et un dynamisme que l'on dit contagieux. Maître-praticien en PNL, formé à la systémique des organisations, à l'Analyse Transactionnelle ainsi qu'aux approches de Carl Rogers et de Thomas Gordon. Je suis perpétuellement en éveil autour des différents courants explorant les relations humaines et l'innovation. J'anime de manière régulière des formations à l'assertivité, à l'écoute qualitative, à la gestion d'équipe et à la créativité. En interaction avec les participants, j'invite à s'interroger et à remettre en question son fonctionnement. Apprendre à mieux se connaître, se donner de nouveaux regards et expérimenter de nouvelles pratiques permet de se donner plus de choix et de liberté.

Yves SCHERPEREEL : Co-fondateur de l'association (loi 1901) BALLE MAGIQUE Asbl se former pour rebondir.

Association d'intervenants de formations complémentaires dont l'objet est la mise en place de projets de développement des compétences relationnelles par le biais de formations, d'animations, d'accompagnements individuels, ou d'interventions spécifiques.

JOUR 2 • Après-midi

- Comprendre le système logique interne d'une personne, développer son empathie - Expérimentation ;
- Exercice de clôture avec évaluation en intervention ;
- Bilan à chaud et projet personnel.

Méthode et outils pédagogiques

Le stage propose une démarche essentiellement basée sur l'expérience de chacun. Des apports théoriques et outils sont présentés et systématiquement expérimentés via des mises en situation le plus souvent en petits groupes. Tous les exercices sont débriefés et le niveau attendu progresse tout ou long du stage.

Prérequis

Souhaiter intégrer une des notions fondamentales de la communication interpersonnelle positive.

ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit :

« Je ne comprends pas ce qu'il/elle veut, j'ai l'impression que ce client me mène en bateau, s'il s'énerve, je ne vais pas savoir quoi faire, je n'arrive à rien avec ce collaborateur, ... »

Alors l'Écoute Active est faite pour vous !



OBJECTIFS

- Je vais mieux comprendre mes interlocuteurs ;
- Je vais savoir les faire parler ;
- Je vais pouvoir choisir parmi plusieurs méthodes en fonction de mon interlocuteur ou de la situation ;
- Je vais aborder mes entretiens (commerciaux, managériaux, etc.) sereinement !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui ont envie d'avoir des entretiens constructifs, clairs et aboutis !
- Les dirigeants qui veulent comprendre leurs interlocuteurs !
- Les dirigeants qui veulent être plus percutants dans leur communication !

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre comment fonctionnent la communication et l'écoute

- Les acteurs de la communication et de l'écoute dans le milieu professionnel ;
- Les sources de distorsion d'un message qui parasitent les interactions avec le manager et au sein des équipes.

JOUR 1 • Après-midi

Apprendre et s'entraîner pour professionnaliser ses échanges

- Outils pratiques : questionner, reformuler, synthétiser ;
- Devenir un meilleur communicant dans ses relations professionnelles avec ses collaborateurs ou ses partenaires.

JOUR 2 • Matin

Aller au-delà des mots

- Les processus relationnels, au-delà du contenu, les enjeux, les messages cachés : découvrir et s'entraîner pour anticiper des situations de blocage professionnel.



par Corinne
LEFEVRE

Corinne LEFEVRE est consultante, coach et formatrice, spécialisée dans le management et la communication depuis 10 ans. Elle met en place des interventions sur mesure : cohésion d'équipe, formations inter-entreprises et intra-entreprise, coaching individuel. Corinne Lefèvre est certifiée Coach & TeamO, coach individuel Process Communication Management et à la méthode Apter. Elle est formée à l'Analyse Transactionnelle et à la Technesthésie (prise de parole en public) après un parcours de 10 ans en entreprise.

En tant que coach, elle a une approche de la formation et de l'animation de groupe basée sur la bienveillance, l'écoute active, la reformulation, la prise de conscience des ressources personnelles et l'identification des axes de progrès de chacun. Ainsi, chaque participant peut élaborer son propre plan d'action, adapté à sa situation. Son savoir-faire de conduite et d'animation de formation lui permet de s'adapter facilement à différents publics, de créer une bonne dynamique au sein de ses groupes et de faciliter la participation de chacun.

JOUR 2 • Après-midi

- Les émotions en entretiens, les comprendre pour mieux les appréhender afin de rester clair et serein dans ses propos face à ses collaborateurs, clients, fournisseurs ;
- Conduire des entretiens en tant que manager à l'écoute de ses collaborateurs ;
- Définir son plan d'actions dans son entreprise et ses relations.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez découvrir, échanger, parler de vous, des situations pénibles et trouver des solutions.

Vous allez apprendre un peu de théorie, quelques méthodes, vous constituer une boîte à outils pour devenir meilleur communicant à l'écoute. Vous allez pratiquer la théorie, vous entraîner, faire des exercices et des jeux de rôles. Le tout dans la bonne humeur et le sérieux, la légèreté et la profondeur. Bref, vous allez repartir avec des cailloux en moins et des idées en plus !

Prérequis

Aucun.

DÉCOUVERTE DE L'ENNÉAGRAMME

NIVEAU 1

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES


POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'ennéagramme est un modèle qui permet de structurer les différentes personnalités en 9 fonctionnements types. Ces « catégories » sont définies sur la base des trois centres d'intelligence que nous possédons tous : le mental, l'émotionnel ou l'instinctif.

L'Ennéagramme permet de mieux se connaître pour appréhender plus facilement sa relation aux autres et à soi-même. Alors, êtes-vous plutôt perfectionniste ? Joueur ? Gagnant ? Ou diplomate ?



OBJECTIFS

- Maîtriser les repères sur la personnalité - Gestion des ressources humaines ;
- Améliorer la dynamique relationnelle ;
- Mieux gérer les personnalités difficiles ;
- Définir comment accéder à de nouvelles compétences ;
- Dynamiser les résistances au changement ;
- Mieux communiquer et mieux analyser les motivations profondes d'un collaborateur /d'un client.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Approfondir la connaissance de soi

- Situer ses particularités à l'aide d'exercices individuels et interactifs ;
- Faire le point : questionnaire d'auto-évaluation ;
- Distinguer les points forts/points faibles de son caractère.

JOUR 1 • Après-midi

Acquérir des repères sur la personnalité

- Motivation réelle de son comportement préféré ;
- Présentation de témoignages vécus sur vidéo ;
- Étude de sa résistance au changement/capacités d'adaptation ;
- Reconnaître l'homogénéité de ses traits de caractère ;
- Savoir utiliser ses points forts sans devenir excessif ;
- Reconnaître la personnalité des autres, au-delà de leurs masques ;
- Importance du non-jugement.



par Xavier MOUNIER



et Manager Autrement

Certifié à l'Ennéagramme au CEE en 2015, et en coaching en 2016, Xavier MOUNIER a animé une centaine de stage d'Ennéagramme en France, en Suisse et en Guyane. Anime depuis 2018 au CJD Rhône Alpes et depuis 2019 en Poitou Charentes. Permaculteur : A créé il y a 2 ans le projet de verger le Champ des Sables sur l'île de ré, après une formation de 9 mois à l'éco-centre du Bouchot en Sologne. www.xavier-mounier.com

Ainsi que tous les formateurs de Manager Autrement : **Anouck RAYE, Marisa DA COSTA, Barbara WATIEZ, Yannick LE MEUR et Eric SALMON.**

JOUR 2 • Matin

Description de 5 profils (3, 6, 9, 1, 4) de personnalité

- Description de l'attitude générale ;
- Habitudes, mots-clés, gestuel, qualité de présence, tempo Identifier un proche de chaque profil ;
- Lister les erreurs à ne pas commettre.

JOUR 2 • Après-midi

Description de 4 profils (2, 8, 5, 7) de personnalité

- Description de l'attitude générale ;
- Habitudes, mots-clés, gestuel, qualité de présence, tempo ;
- Identifier un proche de chaque profil ;
- Lister les erreurs à ne pas commettre.

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Questionnaire d'autoévaluation.

Travail à la vidéo.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

Prérequis

Aucun pré-requis spécifique.

ENNÉAGRAMME (LES PANELS) **NIVEAU 2**

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Améliorer sa Dynamique Relationnelle.



OBJECTIFS

- Discerner les compétences de chaque profil (mentales, émotionnelles et comportementales) ;
- Connaître le mode relationnel préféré de chaque profil ;
- Connaître le mode d'apprentissage préféré de chaque profil ;
- Connaître la forme d'accompagnement adaptée à chaque profil ;
- Savoir quels mots résonnent particulièrement pour chaque profil.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Attentes et liste des cas pratiques de chaque participant

- Dans la vie quotidienne, lister les difficultés rencontrées avec chacun des neuf profils ;
- Approfondir les motivations inconscientes de chaque profil ;
- Trouver les bonnes attitudes correspondantes.

JOUR 1 • Après-midi

Panels des types 3, 6, 9

- Rappels des caractéristiques principales ;
- Le mode de relation spécifique à ce profil : quel comportement adopter ;
- Le mode de coaching bénéfique à ce profil : quels sont les mots qui résonnent particulièrement ;
- Questions des participants aux représentants de ce profil ;
- Résolution de cas pratiques.

JOUR 2 • Matin

Panels des types 1, 4, 2

- Rappels des caractéristiques principales ;
- Le mode de relation spécifique à ce profil : quel comportement adopter ;
- Le mode de coaching bénéfique à ce profil : quels sont les mots qui résonnent particulièrement ;
- Questions des participants aux représentants de ce profil ;
- Résolution de cas pratiques des collaborateurs/clients des participants.



par Xavier
MOUNIER



et Manager Autrement

Certifié à l'Ennéagramme au CEE en 2015, et en coaching en 2016, Xavier MOUNIER a animé une centaine de stage d'Ennéagramme en France, en Suisse et en Guyane. Anime depuis 2018 au CJD Rhône Alpes et depuis 2019 en Poitou Charentes. Permaculteur : A créé il y a 2 ans le projet de verger le Champ des Sables sur l'île de ré, après une formation de 9 mois à l'éco-centre du Bouchot en Sologne. www.xavier-mounier.com

Ainsi que tous les formateurs de Manager Autrement : **Anouck RAYE, Marisa DA COSTA, Barbara WATIEZ, Yannick LE MEUR et Eric SALMON.**

JOUR 2 • Après-midi

Panels des types 8, 5, 7

- Rappels des caractéristiques principales ;
- Le mode de relation spécifique à ce profil : quel comportement adopter ;
- Le mode de coaching bénéfique à ce profil : quels sont les mots qui résonnent particulièrement ;
- Questions des participants aux représentants de ce profil ;
- Résolution de cas pratiques des collaborateurs/clients des participants ;
- Synthèse et conclusion.

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Questionnaire d'autoévaluation.

Travail à la vidéo.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

Prérequis

Avoir participé au niveau 1.

ENNÉAGRAMME (LES SOUS-TYPES) **NIVEAU 3**

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous connaissez déjà votre profil d'ennéagramme ?
Allez plus loin avec les sous-types, et améliorer considérablement votre relation aux autres.



OBJECTIFS

- Connaître et repérer vos comportements excessifs qui freinent votre efficacité et votre dynamique relationnelle ;
- Dresser une liste de vos peurs et de vos évitements ;
- Trouver des axes de développement pour éviter vos comportements excessifs ;
- Répertoire des compétences à acquérir pour faciliter vos projets d'évolution professionnelle.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Prise en compte des cas pratiques de chaque participant

- Présentation sommaire des sous-types ;
- Découvrir son sous-type dominant et déterminer les points forts et points faibles de son style d'accompagnement / de communication.

JOUR 1 • Après-midi

- Cas pratiques sur des situations quotidiennes ;
- Mieux gérer les entretiens en tête-à-tête ;
- Particularités du sous-type social.

JOUR 2 • Matin

- Présentation des 27 profils
- Analyse de la motivation de chacun ;
- Application concrète sur les personnalités difficiles des collaborateurs/clients des participants.



par Xavier
MOUNIER



et Manager Autrement

Certifié à l'Ennéagramme au CEE en 2015, et en coaching en 2016, Xavier MOUNIER a animé une centaine de stage d'Ennéagramme en France, en Suisse et en Guyane. Anime depuis 2018 au CJD Rhône Alpes et depuis 2019 en Poitou Charentes. Permaculteur : A créé il y a 2 ans le projet de verger le Champ des Sables sur l'île de ré, après une formation de 9 mois à l'éco-centre du Bouchot en Sologne. www.xavier-mounier.com
Ainsi que tous les formateurs de Manager Autrement : **Anouck RAYE, Marisa DA COSTA, Barbara WATIEZ, Yannick LE MEUR et Eric SALMON.**

JOUR 2 • Après-midi

- Plan d'action : comment mettre en place de nouvelles compétences dans sa vie professionnelle ;
- Liste des moyens/techniques de développement appropriées à chacun ;
- Application concrète sur les personnalités difficiles des collaborateurs/clients des participants ;
- Commencer à utiliser le système dans votre vie professionnelle ;
- Définir des techniques et des approches adaptées aux profils des personnes coachées.

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Travaux en binômes et en sous-groupes.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

Prérequis

Avoir participé au niveau 1 et 2.

L'ENNÉAGRAMME **NIVEAU 4**

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

C'est le moment d'embarquer pour **les panels des sous-types** !



OBJECTIFS

- Créer un plan d'action pour mettre en pratique enseignements de l'Ennéagramme ;
- Vivre les 3 centre d'intelligence en mouvement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers, les dirigeants qui ont encore soif d'apprendre sur leur profil et leur sous-type Ennéagramme.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Attentes et liste des cas pratiques de chaque participant ;
- Étude de son mode de résistance principal : comment chacun se ferme à d'autres modes de fonctionnement.

JOUR 1 • Après-midi

- Liste des polarités de chacun des neuf profils ;
- Travaux pratiques sur polarités et résistances.

JOUR 2 • Matin

- Analyse du pouvoir, de la domination et du contrôle que chaque profil tend à exercer sur les autres ;
- Corrélations avec le travail de la veille sur les polarités et les résistances.

JOUR 2 • Après-midi

- Analyse des bénéfices secondaires pour chaque profil ;
- Plan d'action individuel axé sur le renoncement à certaines attitudes et la mise en place de nouvelles.



par **Xavier MOUNIER**



et **Manager Autrement**

Certifié à l'Ennéagramme au CEE en 2015, et en coaching en 2016, Xavier MOUNIER a animé une centaine de stage d'Ennéagramme en France, en Suisse et en Guyane. Anime depuis 2018 au CJD Rhône Alpes et depuis 2019 en Poitou Charentes. Permaculteur : A créé il y a 2 ans le projet de verger le Champ des Sables sur l'île de ré, après une formation de 9 mois à l'éco-centre du Bouchot en Sologne. www.xavier-mounier.com
Ainsi que tous les formateurs de Manager Autrement : **Anouck RAYE, Marisa DA COSTA, Barbara WATIEZ, Yannick LE MEUR et Eric SALMON.**

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Travaux en binômes et en sous-groupes.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

2 jours sur mesure pour le CJD pour ce niveau 4, préparez-vous à vivre les 3 centres d'intelligence comme jamais et découvrir les panels des sous types !

Prérequis

Avoir participé aux niveaux 1, 2 et 3.

MANAGER ET COMMUNIQUER AVEC ASSERTIVITÉ

#Management #Assertivité

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

C'est en modélisant notre entourage dès l'enfance que nous apprenons à communiquer, logique mais pas toujours efficace, plus stressant parfois qu'efficace. **80 % des difficultés des entreprises seraient liées à des problèmes relationnels... ! ? Manager c'est communiquer !** Alors savoir s'exprimer et s'affirmer avec respect, c'est offrir une qualité relationnelle propice à l'expansion de tous.



OBJECTIFS

- Percevoir les mécanismes invisibles de la communication interpersonnelle pour éviter qu'ils agissent à votre insu !
- Eclairer votre façon de parler et l'impact que vous générez. (Il est bénéfique de le savoir !)
- Gagner en force tranquille et sachez vous affirmer avec respect ;
- Assurer vos échanges relationnels sans perdre votre énergie (que vous ayez une cape de Zorro, de superviseur, de héros et/ou une sensibilité à fleur de peau) ;
- Savoir être un communicant attractif, apprécié. Déployer la communication « 5C », grâce à une technique en or qui permet d'interagir de façon claire, constructive, centrée, créative, cordiale.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre de communiquer toujours de la même façon et de s'attendre à un résultat différent !

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).

JOUR 1 • 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.



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

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).

JOUR 2 • 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.

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.

ASSERTIVITÉ ET EFFICACITÉ MANAGÉRIALE (ESTIME DE SOI ET LEADERSHIP)

#Management #Assertivité

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La personne la plus importante de ta vie n'est peut-être pas celle que tu crois... Je ne parle pas de ta mère, de ton père, femme, mari, ou enfant(s). **Je parle de TOI !**

Car plus tu seras bien avec toi-même, plus tu seras en harmonie avec tous ceux qui t'entourent (collaborateurs, famille, amis...). Alors viens te reconnecter à ton estime et ta confiance pour t'affranchir du regard des autres et évoluer plus sereinement dans tes mondes professionnel et personnel.



OBJECTIFS

- Se sentir plus à l'aise pour avancer sereinement dans un monde complexe ;
- S'alléger des injonctions et des regards souvent négatifs que l'on porte sur soi ;
- Se connecter à soi en développant son estime ; sa confiance et son amour de soi ;
- Mieux cerner ses envies profondes et agir en conséquence ;
- Interagir avec les autres de façon plus assertive.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et les managers qui en ont marre d'être eux-même !
Les dirigeants et les managers qui sentent qu'ils portent trop de chose sur leur dos, Les dirigeants et les managers qui veulent simplifier leur vie, s'alléger, desserrer des nœuds qu'ils sentent en eux, Les dirigeants et les managers qui veulent mieux cerner leurs envies profondes et tendre vers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Découverte mutuelle sous une forme inhabituelle et ouvrante.
4 préambules : Tout prend du temps, la vie un cycle inéluctable en 4 étapes, la roue de Hudson, il vaut mieux apprendre à gérer son énergie que d'apprendre à gérer son temps.

JOUR 1 • Après-midi

1^{ère} partie du modèle « Aimez-vous » : « Savoir ce que je veux faire de ma vie » avec les étapes « Idéal de vie et de soi » et « Projets de vie privée et professionnelle » pour aboutir à « l'Estime de soi ».



par **Eric PERRET**

20 ans de Direction commerciale, marketing et centre de profit, dans des grands groupes et PME (Kodak, GLS, Quo Vadis, OGF-PFG) ; depuis 20 ans, coach professionnel accrédité EIA (European Individual Accreditation), coaching individuel et d'équipe, ateliers de développement managérial et personnel (près de 200 coachings individuels et 100 coachings d'équipe). Intervenant pour le Centre des Jeunes Dirigeants depuis 5 ans sur cette formation.

Formatrice suppléante :

Christine MALPART



JOUR 2 • Matin

2^{ème} partie du modèle « Aimez-vous » : « Comprendre et accepter qui je suis » avec les étapes « Conscience de soi », « Acceptation de soi » et « Détachement de soi » pour aboutir sur la « Confiance en soi ».

JOUR 2 • Après-midi

3^{ème} partie du modèle « Aimez-vous » : « Vivre pleinement sa vie » avec les étapes « Affirmation de soi », « Leadership » et « Dépassement de soi » pour aboutir sur la « Réalisation de soi ».

Méthode et outils pédagogiques

Les deux journées s'appuient sur le modèle « Aimez-vous – s'aimer soi pour mieux aimer les autres et la vie », un modèle dont la compréhension est déjà libératoire.

Vous découvrirez beaucoup d'interactions, des réflexions individuelles, des échanges en sous-groupe et en groupe complet, vous entendrez des confidences, de la bienveillance et du respect, des insights de votre part ou de la part des autres « ah oui, je comprends mieux maintenant pourquoi... », vous verrez des sourires sur les visages.

Vous découvrirez également que l'histoire et le vécu des autres est souvent comparable à sa propre histoire et ses propres vécus.

Prérequis

Avoir envie de faire évoluer des choses en soi. la volonté de s'impliquer personnellement et émotionnellement dans cette formation.

Être dans une posture de bienveillance vis-à-vis de soi.

Ne pas être dans un moment de burn-out, de grosse dépression, de fragilité physique ou mentale.

Être majeur et responsable de soi (pas de tutelle...).

OSER LE CONFLIT

#Gestion de conflit #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le mot conflit vient du latin « conflictus » qui veut dire « choc ». Le conflit est bien la rencontre entre deux mouvements antagonistes et nous appelons « conflit » les conflits que nous ne savons pas gérer. Dans votre quotidien de dirigeant, le conflit peut s'immiscer à tout moment. Avec un collaborateur, un client ou un fournisseur. Cette formation est un véritable game changer et va vous permettre d'aborder le conflit avec sérénité et confiance pour pouvoir l'affronter sans y laisser de plumes. Alors, prêt à oser le conflit ?



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.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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).

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



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.

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • 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.

Prérequis

Aucun.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 1

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'ennéagramme est un modèle qui permet de structurer les différentes personnalités en 9 fonctionnements types. Ces « catégories » sont définies sur la base des trois centres d'intelligence que nous possédons tous : le mental, l'émotionnel ou l'instinctif.

L'Ennéagramme permet de mieux se connaître pour appréhender plus facilement sa relation aux autres et à soi-même. Alors, êtes-vous plutôt perfectionniste? Joueur? Gagnant ? Ou diplomate?



OBJECTIFS

- Analyser et établir un bilan de ses capacités à communiquer, coopérer, manager ;
- 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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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.

Programme

1^{re} demi-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.

2^e demi-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 ;



par Regard9

Denis TENDRON, Stéphane GILBERT, Karine LAURIN, Fanny MARIET et Béatrice MAROT, co-dirigeants de Regard9, 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.

- Découvrir et comprendre 9 styles de leadership et leurs motivations spécifiques ;
- Application : Exercice de communication sur le management à 2.

3^e demi-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 ».

4^e demi-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 demi-journée

- Mise en situation évaluative des acquis : exercice du Feed Back ;
- Évaluation de son processus d'acquisition des connaissances ;
- Construction du plan de progrès ;
- Évaluation et bouclage.

Méthode et outils pédagogiques

Outil pédagogique : l'ennéagramme.

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.

Et construit un plan d'action pour progresser en compétences

Prérequis

Aucun.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 2

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est pour vous si vous cherchez :

À mieux respecter vos besoins relationnels et ceux des autres.

Des pistes concrètes et constructives pour mieux comprendre les interactions de vos équipes.



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.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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.

Programme

1^{re} demi-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 demi-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.



par Regard9

Denis TENDRON, Stéphane GILBERT, Karine LAURIN, Fanny MARIET et Béatrice MAROT, co-dirigeants de Regard9, 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.

3^e demi-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 demi-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.

5^e demi-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.

Méthode 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 niveau 1 du parcours CCM.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 3

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous connaissez déjà votre profil d'ennéagramme ? **Allez plus loin avec les sous-types**, et améliorer considérablement votre relation aux autres.



OBJECTIFS

- Identifier ses aptitudes à l'autonomie, à la personnalisation de la relation et au progrès du groupe ;
- Veiller à l'environnement matériel et aux conditions de travail de chaque collaborateur ;
- Révéler son charisme ;
- Contribuer à l'émergence d'une solution collective.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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.

Programme

1^{re} demi-journée

- 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.

2^e demi-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 ;
- 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.



par **Regard9**

Denis TENDRON, Stéphane GILBERT, Karine LAURIN, Fanny MARIET et Béatrice MAROT, co-dirigeants de Regard9, 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.

3^e demi-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 ;
- Construction des styles de leadership et du sien en particulier ;
- 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 demi-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 demi-journée

- Les techniques et les clés de progrès ;
- Décision d'action pour progresser au quotidien dans ses compétences et dans la répartition de son temps ;
- Choix des moyens de progrès adéquats.

Méthode 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.

Prérequis

Avoir suivi le niveau 2 du parcours CCM.

NEW

ENNEAGRAMME NIVEAU 1

MIEUX SE CONNAITRE ET COMPRENDRE L'AUTRE

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est pour vous si vous cherchez :

À mieux vous comprendre et comprendre les autres pour mieux communiquer.

À trouver des pistes de développement de votre potentiel relationnel.



OBJECTIFS

Une formation vivante, ludique et interactive sur les 9 profils de personnalité selon l'Ennéagramme.

- Un regard bienveillant sur soi et sur les autres pour développer estime de soi et qualité relationnelle ;
- Des pistes concrètes pour se libérer des modes de fonctionnement dans lesquels nous nous sommes nous-mêmes enfermés afin de développer notre plein potentiel.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public désirant développer sa connaissance de soi et sa compréhension des autres, et ainsi sortir de ses automatismes comportementaux. Toute personne désireuse d'optimiser son potentiel relationnel.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Mise en action du groupe par diverses activités ludiques (jeu des interviews, mise en scène théâtralisée, photolangage, etc.) ;
- Règles du jeu et conditions de bienveillance dans la formation ;
- Positionnement de l'Ennéagramme (historique rapide, bienfaits, utilisation, limites, etc.).

JOUR 1 • Après-midi

- Description des 9 profils: apports théoriques interactifs et théâtralisés ;
- Les 3 centres (Tête, Instinct, Cœur) ;
- Les émotions dominantes des 9 profils ;
- Les « passions » et les « vertus » des 9 profils ;
- Les modes d'attention des 9 profils Echanges, partages d'expérience, etc.



par **Béatrice SIMKINS**

Créatrice et dirigeante de Jamunâ, je suis consultante, facilitatrice, coach, équi-coach et formatrice dans les domaines de management, de la communication, du développement des compétences personnelles et de l'interculturel. Je partage son expérience terrain, mon expertise managériale de plus de 30 ans et mes savoir-faire avec les entreprises en France et à l'étranger. Ancien manager d'une équipe multiculturelle, puis manager de projets internationaux, j'accompagne les entreprises, leurs dirigeants et leurs managers depuis 2006. Coach certifiée et supervisée, Sophrologue et Praticien Ennéagramme, partenaire du Centre d'Etude de l'Ennéagramme depuis 2008, (CEE Eric Salmon et Helen Palmer), je suis convaincue que seule une meilleure connaissance de soi permet de développer sa relation à l'autre.

JOUR 2 • Matin

- Réactivation du J1 par des activités ludiques ;
- Les flèches et les ailes ;
- Témoignages par le biais de vidéos exclusives « Centre Etude de l'Ennéagramme » (CEE) sur les 9 profils.

JOUR 2 • Après-midi

- Suite des vidéos de témoignages ;
- Minipanels par types, selon les participants ;
- Quizz d'évaluation des connaissances sur les 9 types.

Méthode et outils pédagogiques

Exposés ludiques et dynamiques.

Ateliers collaboratifs en sous-groupes en mode facilitation.

Activités de type « théâtre impro ».

Activités par mini « Panels » de participants (par type) fidèles à la tradition orale de l'Ennéagramme.

Prérequis

Aucun, sauf la bienveillance et la volonté de s'ouvrir à soi-même et aux autres.

NEW

ENNEAGRAMME NIVEAU 2

ENNEA-PRO LE MEILLEUR DE SOI

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est pour vous si vous cherchez :

À mieux respecter vos besoins relationnels et ceux des autres ;

Des pistes concrètes et constructives pour mieux comprendre les interactions de vos équipes.



OBJECTIFS

Une formation vivante, ludique et interactive sur les interactions managériales avec les 9 profils de personnalité selon l'Ennéagramme.

Des pistes concrètes pour développer des relations managériales fluides et constructives pour stimuler motivation et développement des équipes.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout manager s'intéressant aux interactions humaines pour un management toujours plus respectueux de soi et des autres et plus performant.

Programme

JOUR 1 • Matin

Rappels sur les 9 profils et clarifications éventuelles.

Présentation rapide des 3 sous-types : « social », « face à face », « survie » .

JOUR 1 • Après-midi

Les 'pics' et les 'cracs' de chaque type en situation de stress.



par **Béatrice SIMKINS**

Créatrice et dirigeante de Jamunâ, je suis consultante, facilitatrice, coach, équi-coach et formatrice dans les domaines de management, de la communication, du développement des compétences personnelles et de l'interculturel. Je partage son expérience terrain, mon expertise managériale de plus de 30 ans et mes savoir-faire avec les entreprises en France et à l'étranger. Ancien manager d'une équipe multiculturelle, puis manager de projets internationaux, j'accompagne les entreprises, leurs dirigeants et leurs managers depuis 2006. Coach certifiée et supervisée, Sophrologue et Praticien Ennéagramme, partenaire du Centre d'Etude de l'Ennéagramme depuis 2008, (CEE Eric Salmon et Helen Palmer), je suis convaincue que seule une meilleure connaissance de soi permet de développer sa relation à l'autre.

JOUR 2 • Matin

Les modes de feedback selon les 9 types.

Panels par « centres ».

Les 9 types face au conflit.

JOUR 2 • Après-midi

Les 9 profils et le travail d'équipe.

9 visions du leadership, et comment les rendre plus efficaces.

Méthode et outils pédagogiques

Exposés ludiques et dynamiques.

Ateliers collaboratifs en sous-groupes en mode facilitation.

Activités de type « théâtre impro ».

Activités par mini « Panels » de participants (par type ou sous-types) fidèles à la tradition orale de l'Ennéagramme, en s'appuyant sur des témoignages.

Prérequis

Avoir suivi le niveau 1 de l'Ennéagramme, c'est-à-dire :

- Connaître les 9 profils de personnalité ;
- Leurs interactions (centres –flèches –ailes) ;
- Leurs « passions » et leurs « vertus » ;
- Avoir repéré son propre type.



Efficacité professionnelle

Montrez l'exemple, ouvrez la voie de la performance et de l'efficacité grâce à des outils spécialement pensés pour vous.

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

#Gestion du temps #Organisation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Connaissez-vous la méthode Get Things Done ? Traduite par « Organisez-vous pour réussir », cette méthodologie a fait ses preuves et accompagnent des milliers de dirigeants à travers le monde pour un quotidien plus efficace. Alors, pourquoi pas vous ?



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.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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.

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.

JOUR 1 - 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.



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.

JOUR 2 - Matin

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

JOUR 2 - 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.

Prérequis

Aucun.

MIEUX VENDRE, MIEUX COMMUNIQUER, MIEUX MANAGER : DES MASQUES... ET VOUS !

#Connaissance de soi #Communication

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE 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.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne exerçant des responsabilités de direction d'entreprise, de management et/ou en relation avec de la clientèle.



par Patricia BOUVARD



et 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.

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.

JOUR 1 - 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.

JOUR 2 - Après-midi

- Quels sont les fondamentaux d'une communication réussie ?
- Mieux influencer les personnalités qui vous sont difficiles - Training et coaching.

Méthode 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.

LES CLÉS DE L'ÉQUILIBRE DU DIRIGEANT

#Gestion du stress #Équilibre pro/perso

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Dans un monde où tout est en changement perpétuel la notion d'équilibre devient essentiel pour concevoir sa réussite de manière durable. **Vous ressentez le besoin aujourd'hui de prendre en main votre équilibre personnel et professionnel, je vous propose de clarifier votre vision**, de passer à l'action avec sens et plaisir pour ainsi augmenter votre énergie et votre réussite dès à présent.



OBJECTIFS

- Avoir les idées claires sur sa vision et ses objectifs et ses talents ;
- Avoir un état d'esprit optimal, positif ;
- Augmenter son facteur chance et son impact pour créer, reconnaître et saisir les opportunités ;
- Intensifier et gérer son énergie au quotidien pour générer du positif dans ses actions ;
- Être acteur de son propre équilibre pour réussir de manière durable.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en besoin de retrouver de l'énergie, du peps, de l'équilibre, de prendre soin d'eux avec bienveillance.

Programme

JOUR 1 - Matin

- Comprendre les leviers de son propre équilibre et de son écologie personnelle (Outils d'autodiagnostic et apports théoriques sur ce qui permet de créer son équilibre et son écologie personnelle) ;
- Connaître ses talents et sa stratégie de réussite (Outils: Test des talents et Outil de Modélisation de la réussite).

JOUR 1 - Après-midi

- Clarifier ses objectifs (Outils: Stratégies d'objectifs: formulation objectif positif, mesurable etc.) ;
- Booster son énergie et sa motivation en maîtrisant un état d'esprit optimal (Outils mise en pratique et apports théoriques sur ce qui crée un état esprit optimal).



par Aurélie
CAILLAUD

Reconnue par ses pairs comme étant experte dans l'accompagnement et la formation en entreprise depuis 25 ans, Aurélie Caillaud a aujourd'hui à son actif une cinquantaine de références allant de la TPE/PME aux grands groupes, du secteur privé au secteur public confondu.

Axée sur le résultat et l'efficacité professionnelle, elle propose des accompagnements individuels et collectifs alliant performance et écologie personnelle.

JOUR 2 - Matin

- Clarifier sa vision et ses objectifs grâce à ses facteurs clés de succès (Vision /Mission/ Ambition/ Rôle : outils tirés du SFM : Success Factor Modeling) ;
- Développer son intelligence émotionnelle en comprenant et analysant ses propres émotions.

JOUR 2 - Après-midi

- Transformer ses croyances limitantes en croyances positives afin de gérer efficacement les obstacles (Outils sur les niveaux logiques et apports théoriques sur les croyances et les moyens de les transformer) ;
- Mettre en place un plan d'action.

Méthode et outils pédagogiques

Travaux en sous-groupes (binôme) avec mises en situation. Apports théoriques.

Tests, autodiagnostic : test sur les talents de l'institut Gallup.

Mise en place de plan d'action personnalisé.

Prérequis

Avoir réalisé le test des talents en amont de la formation.

Être volontaire. Avoir envie d'aller explorer de manière authentique son paysage intérieur en toute confiance et bienveillance.

MIND MAPPING **NIVEAU 1**

Développez votre efficacité professionnelle

#Mind mapping #Mémoire

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le mind mapping vous permet de représenter graphiquement des idées de façon claire pour une meilleure organisation et mémorisation. Des milliers de JD utilisent le mind mapping pour structurer leurs idées et mener à bien leurs projets. C'est un réel allié du quotidien pour vous et vos équipes. Alors, prêt à vous lancer ?



OBJECTIFS

- Pour développer son efficacité au travail, mémoriser, organiser et structurer ses idées et informations sous forme de cartes réa-lisées à la main et/ou avec un logiciel de Mind mapping ;
- Efficacité managériale et collaborative : brainstorming, animation de réunion, gestion de projet.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne passant une partie significative de son temps pro-fessionnel à traiter, gérer, partager des informations et des idées.

Programme

JOUR 1 - Matin

Le concept du mind mapping

- Origine de la méthode ;
- Le fonctionnement du cerveau.

JOUR 1 - Après-midi

- Les grands principes du mind mapping ;
- Les différents usages de mind mapping ;
- Prise de notes, gestion de l'information ;
- Brainstorming ;
- Conduite de réunion ;
- Prise de parole et présentation visuelle impactante ;
- Planification et pilotage de projets.



par **Corrine
CHARTIER**

Consultante, Formatrice et Coach diplômée en développement de compétences (CEC Paris) et certifiée à l'Ennéagramme (CEE Paris). Gérante du cabinet inTERReface/inTERRÊtre au Havre (France) depuis 2009. Je suis une professionnelle bienveillante, humaniste et optimiste ayant pour ambition de transmettre aux individus désireux de grandir la capacité de découvrir leur potentiel et d'évoluer en devenant auteur de leur évolution positive.

Dans la bienveillance, l'écoute active et le non-jugement, j'aide mes clients à clarifier leurs objectifs, à mieux se connaître, à développer leur confiance en eux, à trouver leur motivation, à identifier leurs compétences, à prendre du recul pour faciliter leur adaptation face à une nouvelle situation.

Je les accompagne avec des outils pragmatiques pour leur permettre de mettre en œuvre en autonomie leur stratégie d'évolution individuelle ou collective.

JOUR 2 - Matin

- La mise en pratique individuelle et collective avec l'outil logiciel ;
- Réaliser une mind map à usage professionnel.

JOUR 2 - Après-midi

- Présenter individuellement face au groupe un sujet traité avec la mind map réalisée et projetée ;
- Perspectives de perfectionnement ;
- Etablir un plan personnel de mise en pratique des acquis.

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Tests.

Exercices collaboratifs.

Mises en situation et cas pratiques.

Utilisation d'une plateforme collaborative à l'issue de la formation pour assurer un suivi des acquis.

Prérequis

Savoir manier un ordinateur et les logiciels de base de la suite Office ou équivalents (Word, Excel, Power Point).

Être équipé d'un ordinateur portable (PC ou Mac) par stagiaire lors de la formation.

L'ORTHOGRAPHE SANS PEUR ET SANS ERREUR !

#Écriture #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Une formation interactive, ludique et collaborative pour (re) prendre confiance à l'écrit et maîtriser les fondamentaux de l'orthographe et de la rédaction des mails. **Des outils efficaces pour gagner en temps et en confiance.**



OBJECTIFS

- Gagner en crédibilité en tant que dirigeant et assurer une bonne image de son entreprise ;
- Maîtriser les règles d'orthographe indispensables dans les écrits professionnels quotidiens ;
- Oser écrire sans peur du jugement et en étant confiant grâce à des outils efficaces ;
- Utiliser des techniques de relecture pour cliquer sur "envoyer" sans transpirer !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Collaborateurs et dirigeants.

Programme

JOUR 1 • Matin

Le verbe dans tous ses états

- Se poser les bonnes questions : qui et quand ?
- Conjuguer tous les verbes à tous les temps et modes utiles dans les écrits professionnels : temps simples et composés de l'indicatif, subjonctif, conditionnel et impératif ;
- Comprendre les erreurs et confusions fréquentes pour les éviter ;
- Utiliser des outils simples et efficaces : tableau du présent, des temps et modes - Guide de survie orthographique en milieu professionnel pour chaque stagiaire.

JOUR 1 • Après-midi

Les accords parfaits

- Les noms et adjectifs ;
- Le complément du nom (des lettres de motivation(s ?)...);
- Les participes passés ;
- Relecture ciblée pour aller à la chasse aux erreurs.



par Muriel
CHAULET

Muriel CHAULET, depuis 5 ans, forme des personnes en orthographe et communication écrite, en groupe ou en individuel. Ce qui m'anime, c'est la pédagogie et l'envie de rendre les règles accessibles à tous, le plus simplement possible avec des outils ludiques, collaboratifs et engageants. Je suis experte du projet Voltaire avec le score de 1000/1000, consultante Klaxoon, formée aux jeux de Thiagi, ambassadrice Simpligram® et certifiée Qualiopi.

Je sais que la maîtrise de l'orthographe est liée à l'image de soi, et cache parfois des blessures intimes. C'est pourquoi mes formations se font en toute bienveillance et en dédramatisant le rapport à l'orthographe qui n'est pas si sacrée qu'elle le paraît parfois ! C'est une technique à maîtriser pour écrire correctement, une politesse envers nos destinataires.

JOUR 2 • Matin

Ces questions récurrentes dont on peut se débarrasser

- Ci-joint(s) ;
- Demi (e) ;
- Malgré, parmi, hormis, ... ;
- Les nombres ;
- Des expressions avec vu/vus, parti/partie, ... ;
- Des homophones (leur ou leurs ? ...);
- Abréviations (Mr ou M. ? ...);
- Majuscules ;
- ...

JOUR 2 • Après-midi

Mails : forme, formules et formulation

- Rédaction de mails et critique croisée anonyme ;
- Les clés d'un mail professionnel réussi ;
- Principaux écueils à éviter.

Méthode et outils pédagogiques

La pédagogie utilisée est interactive et met les stagiaires en position participative et en co-construction des savoirs. Les situations proposées favorisent les interactions et évitent les situations de jugement qui peuvent être liées à ce sujet parfois sensible. Le contexte n'est absolument pas scolaire. Les jeux de Thiagi, Klaxoon et les supports de formation sont utilisés en complémentarité pour permettre aux stagiaires de vivre une expérience de formation ludique, efficace dans une ambiance bienveillante et collaborative.

Les supports fournis sont très appréciés, notamment le Guide de survie orthographique en milieu professionnel. Des outils individuels et collectifs sont construits par les stagiaires pendant la formation (cartes mentales, tableaux, dessins, chansons, ...) pour permettre la mémorisation et le transfert dans les écrits.

Prérequis

Pas de prérequis particuliers (ne pas être en situation d'illettrisme).

JE REPRENDS MON TEMPS EN MAIN (Gestion du temps)

#Organisation #Gestion du temps

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes-vous déjà demandé si vous étiez toujours débordé parce que vous étiez mal organisé ou parce que vous aviez trop de travail ?

Vous êtes-vous déjà retrouvé menacé par un divorce ou un burnout à cause de votre charge de travail sans savoir comment vous en sortir ?

Ça vous arrive d'avoir peur de passer trop de temps sur les brouilles et pas assez sur les choses réellement importantes ?

Vous n'aimeriez-pas arriver à dire « non ! » plus souvent tout en restant bienveillant ?

Et les mails ! Savez-vous qu'il existe un protocole simple de traitement qui fait gagner un temps pas possible ?



OBJECTIFS

- Vous allez gagner au minimum 4 heures par semaine et souvent plus que ça ;
- Vous avez identifié vos valeurs prioritaires et vous savez comment aligner vos temps privé et pro avec elles ;
- Vous serez beaucoup plus souvent serein et en contrôle de votre temps: votre organisation personnelle vous protège mieux des urgences, des interruptions et des imprévus et vous permet de les gérer astucieusement quand ils surviennent. Vous allez renvoyer autour de vous une image et une réputation de fiabilité et d'efficacité ;
- Vous équilibrerez mieux vie privée et vie professionnelle et vous allez consacrer plus de temps à des projets importants pour vous ;
- Vous pratiquerez ce fameux protocole de traitement des mails qui va vous décoiffer.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Vous êtes un dirigeant/manager qui en a marre de : Se sentir débordé / De ne pas voir ses proches car trop pris.e par le travail / De ne pas pouvoir se consacrer du temps pour lui / elle ;
- Vous êtes un dirigeant/manager qui veut : Reprendre son temps en main / Gagner quelques heures par semaine / Ne plus travailler les week-ends ou tous les soirs après dîner.

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).



par **CRONO CONCEPT**

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.

JOUR 1 • 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.

JOUR 2 • 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.

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.

GESTION DU TEMPS

#Gestion du temps #Organisation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous combien d'heures il y a dans une journée ?

Question bête, vous croyez ? Alors pourquoi tant de dirigeants ont du mal à gérer leur temps, ont l'impression d'être en retard en permanence. Ne subissez plus, apprenez à dompter le temps, car vous aussi vous avez besoin de récupérer, vous avez une vie personnelle à vivre. C'est en reprenant le contrôle de votre emploi du temps que vous retrouverez l'équilibre : Bel objectif nan ?



OBJECTIFS

- Prendre conscience des forces et faiblesses de son organisation personnelle ;
- Élaborer et mettre en place des objectifs en cohérence avec la stratégie de son entreprise ;
- Savoir appliquer les outils et méthodes pour renforcer l'efficacité de sa gestion du temps.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chefs d'entreprise, encadrement et agent de maîtrise.

Programme

SEQUENCE 1

Savoir ce que l'on veut : PREVOIR

Se concentrer sur le haut rendement

- Identifier les activités importantes ;
- Comprendre la notion d'activité à haut rendement.

Se fixer des objectifs

- Définir des objectifs opérationnels et performants ;
- Évaluer le temps : savoir déterminer une durée, préciser une échéance.

Élaborer des plans d'action

- Apprendre à coordonner et planifier les activités permettant d'atteindre ses objectifs dans les délais prévus ;
- Partager les bonnes pratiques.

SEQUENCE 2

Obtenir ce que l'on veut : PLANIFIER

Réserver du temps dans son agenda

- Apprendre à intégrer ses plan d'action dans sa planification ;
- Utiliser votre agenda pour mieux anticiper et équilibrer ses semaines en évitant les surcharges ou oublis.

Établir ses priorités

- La méthode 1-2-3, A-B-C-D ;
- La matrice d'Eisenhower ;
- Attention à la liophilie chronique.

Déléguer

- « Faire faire », un des secrets de l'efficacité ;
- Comment se préparer à déléguer.



par **DARGET**
FORMATION

Philippe DARGET est créateur de DARGET Formation et Coaching, Coach certifié, certifié PNL et PROCESS COMM.

Vincent DARGET est consultant Formateur en Management, gestion du temps et relation client.

Sébastien WATELET est certifié ESSEC : Stratégie et agilité Co-développement Professionnel.

SEQUENCE 3

Maîtriser son quotidien : S'ORGANISER

Éviter la chronophagie

- S'organiser ou se faire organiser ?
- Couper les chronophages.

Traiter les véritables urgences

- Prendre conscience qu'une urgence ne constitue pas forcément une priorité ;
- Connaître une méthode pour apprendre à les traiter.

Méthode 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 ;
- Études de cas.
- Dossier de préparation et dossier de suivi.

Prérequis

Aucun.

MIND MAPPING

#Mind mapping #Mémoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le mind mapping vous permet de représenter graphiquement des idées de façon claire pour une meilleure organisation et mémorisation. Des milliers de JD utilisent le mind mapping pour structurer leurs idées et mener à bien leurs projets. C'est un réel allié du quotidien pour vous et vos équipes. Alors, prêt à vous lancer ?



OBJECTIFS

- Apprendre à utiliser autrement un outil fabuleux : votre cerveau ;
- Développer votre capacité à mémoriser, votre créativité et surtout votre efficacité lors des réunions ou des prises de notes ;
- Maîtriser la conception d'un Mind Mapping® en équipe ;
- Clarifier et organiser les idées, favoriser la créativité et la réflexion au sein d'un groupe ;
- Découvrir une autre façon d'apprendre et de travailler au quotidien en utilisant des moyens différents, ludiques et innovants.

À l'issue de la formation, vous serez à même de :

- Mémoriser une liste de 20 mots en moins de 5 mn. Être capable d'utiliser les techniques de mémorisation pour retenir les noms de vos interlocuteurs ou données de façon durable
- Maîtriser les techniques de construction d'une carte mentale ;
- Développer votre efficacité au travail par la carte mentale ;
- Prendre des notes ou de structurer vos idées et vos projets d'une façon plus claire ;
- Gagner du temps dans les réunions, les exposés, les comptes rendus et dans votre façon d'apprendre.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Cerveau droit ou gauche. Comment mieux communiquer en utilisant la synergie de nos 2 hémisphères cérébraux ? Les mots ne sont pas tout !
- Les attitudes mentales face à l'apprentissage. Changer les idées de contrainte et d'effort pour découvrir une mémoire ludique et étonnante par sa force et sa simplicité d'utilisation ;
- Training sur la méthode sur la chambre romaine et les crochets de mémoire. Mémoriser 14 prénoms et noms propres en 30 minutes.

JOUR 1 • Après-midi

Construire des cartes mentales efficaces et stimulantes

- Le cœur de la mind map, les branches, les couleurs, les symboles ;



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 et une certification d'expert certifié par ICP&PSI reconnu auprès du CNEFOP en mind mapping et mémoire.

- Les règles qui facilitent la construction. Réaliser une première mind map avec une démonstration ludique et inter-active dans les participants ;
- Les liens entre le mind mapping et la mémoire. Mémoriser à long terme : comment utiliser les images, la synergie de nos deux hémisphères en utilisant un exercice de concentration et de mémorisation ;
- Prendre des notes efficaces avec le mind mapping - Organiser les informations ; distinguer l'essentiel de l'accessoire - Rester plus attentif et concentré grâce à ce type de prise de notes ;
- Entraînement à dessiner des symboles facilement. Prises de notes en live à partir de 2 vidéos et coaching sur la mise en application.

JOUR 2 • Matin

- Renforcement des exercices de mémoire de la veille avec l'utilisation du code de la carte CIM ;
- Faciliter le travail collaboratif avec le mind mapping. Comment vivre un entretien, manager un projet ou une réunion avec l'utilisation du mind mapping et ainsi favoriser l'apprentissage de nouvelles données et l'organisation des idées ;
- Exercice de lecture rapide et de mémoire avec le mind mapping ;
- Une meilleure présentation des sources documentaires - Comment mettre en place le mind mapping au quotidien lors de réunions ou de travaux en groupe ? Faire croître des idées grâce aux liens et à la créativité - Se connecter aux projets en « images » - Organiser ensuite logiquement la profusion d'idées - Hiérarchiser et mémoriser pour mieux rebondir ;
- Exercice sur une méthode de lecture dynamique appelée la méthode « soleil » qui prépare le mind mapping en réunion.

JOUR 2 • Après-midi

Exploiter le mind mapping dans le travail en équipe

- Mise en place d'un « brain storming » ;
- Partager des informations facilement avec des mots clés ;
- Co-construire et gérer un projet avec une pré-map ;
- Présenter avec une mind map définitive lors d'un évènement, une information, un projet.

Méthode et outils pédagogiques

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 ».

Prérequis

Aucun.

NEW

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

#Gestion des émotions #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

BOOOOOOOM !!! Et oui, parfois, c'est nous, parfois c'est l'autre, parfois c'est la relation... Ah, ces émotions, quelle histoire ! Et si vous portiez un nouveau regard sur celles-ci et deveniez un démineur professionnel... et que ces émotions vous livraient tous leurs secrets ? Ça vous dit ! C'est ce que je vous propose de découvrir lors de cette formation à travers un chemin tout particulier. **Vous partirez à la rencontre de l'Être Humain.**



OBJECTIFS

- Découvrir les principes de l'ostéopathie et faire le parallèle avec une organisation vivante ;
- Identifier les 2 origines des blocages d'un être humain et les 4 résistances comportementales qui en découlent ;
- Découvrir une méthode de transformation des résistances en levier d'implication ;
- Distinguer un individu d'une information ;
- Identifier des opportunités d'évolution à travers les retours d'expérience.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et managers qui souhaitent vivre dans « un monde plus simple et plus vivant ».

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.



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.

JOUR 1 • 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.

JOUR 2 • 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.

Méthode 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.

TEMPS GAGNANT

Laissez-vous Temps T

#Organisation #Gestion du temps

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous combien d'heures il y a dans une journée ? Question bête, vous croyez ? Alors pourquoi tant de dirigeants ont du mal à gérer leur temps, ont l'impression d'être en retard en permanence. Ne subissez plus, apprenez à dompter le temps, car vous aussi vous avez besoin de récupérer, vous avez une vie personnelle à vivre. C'est en reprenant le contrôle de votre emploi du temps que vous retrouverez l'équilibre : Bel objectif nan ?



OBJECTIFS

- Un meilleur management de sa propre activité ;
- Meilleure autonomie et meilleure visibilité dans son travail ;
- Trouver un équilibre entre ses temps de vie ;
- Harmonisation du temps et coopération avec les collaborateurs et son environnement d'activités ;
- Mettre en action des projets restés inassouvis.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toutes nos formations sont destinées à un public de dirigeant ou de manager. Symptômes constatés :

- Ne plus savoir par quoi commencer quand on a plusieurs actions à mener qui sont toutes prioritaires (archi - ultra prioritaires !)
- Avoir trop à faire et pas assez de temps, se sentir débordé en permanence ;
- J'ai 38000 mails dans ma messagerie et je passe mon Temps à chercher mes mails ;
- Je suis requis partout, dérangé tout le Temps et pour toutes les situations ;
- Avoir des documents partout et ne plus classer, ni ranger ;
- Nous nous occupons aussi des cas désespérés...

Programme

JOUR 1 - Matin

- Se rencontrer et faire face à ses problèmes de Temps ;
- Organiser son Temps et ses informations.

JOUR 1 - Après-midi

- Utiliser un agenda ;
- La question du plan de journée ;
- S'organiser dans son bureau.



par **Bernard GLOPPE**

Entrepreneur, coach il développe et s'enrichit de ce thème au sein de l'entreprise Temps Gagnant qu'il a créé en 2004. Dirigeant de deux entreprises orientées sur la question du TEMPS, depuis 27 années, je sillonne les entreprises pour délivrer un message empreint de philosophie, autant que de méthodologie, prenant en compte les nouvelles technologies au démarrage de ce 21e siècle emballé de vitesse et d'instantanéité. Mon travail est dédié à la formation action.

JOUR 2 - Matin

- Point du jour 1 – faits marquants ;
- S'organiser avec sa messagerie et ses outils numériques.

JOUR 2 - Après-midi

- S'organiser avec les autres (interruptions – urgence – priorité) ;
- Temps et philosophie - rythme de vie, faire de sa vie un Temps Gagnant.

Méthode et outils pédagogiques

La parole aux participants, mise à plat des représentations. Apports théoriques, méthodologie, enrichis d'exemples et de métaphores. Situations d'expériences, vécus, expérimentations. Pratiques quotidiennes pour s'organiser avec ses outils. Réponses aux sollicitations et préoccupations individuelles et collectives. Apports personnels, expériences et vécu des participants. Travaux individuels méthodologiques. Confrontation de situations, gestion des situations de l'équipe en présence. Engagements des participants. Présentation de ses propres travaux, action sur les dysfonctionnements.

Prérequis

Aucun.

GAGNER EN EFFICACITÉ ET EN EXCELLENCE

Se libérer du perfectionnisme

#Organisation #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comme vous, la plupart des personnes souhaitent exceller dans leur travail, être rassurées sur leurs compétences et se sentir fières d'elles !

Seulement pour beaucoup, **leur perfectionnisme vient tout gâcher !**



OBJECTIFS

- Gagner une précieuse qualité de vie ;
- Augmenter son efficacité et révéler pleinement son potentiel d'excellence ;
- Retrouver l'art de se recentrer sur l'essentiel : la perfection d'être soi ;
- Être maître de son temps et non l'inverse.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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.

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.

JOUR 1 • Après-midi

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



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.

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.

Méthode 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.

PRÉPARATION PHYSIQUE, MENTALE ET ÉMOTIONNELLE DU DIRIGEANT

#Gestion des émotions #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous imaginez un sportif professionnel ne pas se préparer physiquement et mentalement pour sa prochaine compétition ? Non ! Alors pourquoi vous négligez votre préparation physique et mentale en tant que dirigeant ? Vous êtes professionnel en management et direction d'entreprise, vous ne pouvez pas passer à côté d'une préparation adéquate... n'oubliez pas non plus les phases de récupération.



OBJECTIFS

Permettre aux participants d'acquérir des techniques issues de l'excellence entrepreneuriale, du sport de haut niveau, de la psychologie positive, de la nutrition, de la relaxation afin de développer leur performance professionnelle et d'assurer une prévention efficace des risques psychosociaux.

- Se préparer physiquement :
Acquérir les bonnes connaissances et les bonnes pratiques pour optimiser son état de forme et de vitalité ;
- Maîtriser l'Intelligence émotionnelle :
Savoir gérer ses émotions : se libérer de celles qui desservent pour se focaliser sur celles qui énergisent ;
- Se construire un mental d'acier :
Apprendre à identifier ses croyances pour choisir celles qui favorisent la confiance et le succès ;



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Cette formation s'adresse à tout dirigeant souhaitant optimiser ses capacités professionnelles.

Programme

JOUR 1 • Matin

Préparation physique

Découverte du groupe, présentation des participants et de l'animateur, formulation des objectifs individuels, découverte de la respiration consciente et d'un programme d'étirement et d'énergisation.

JOUR 1 • Après-midi

Marche pyramide, nutrition et nutrithérapie, règles de complémentation alimentaire, expérimenter et établir un programme d'entraînement cardiovasculaire et de renforcement musculaire, relaxation.



par **Stéphane KAMINSKY**

Stéphane KAMINSKY est un conférencier, un coach professionnel et un animateur spécialisé dans le leadership et la cohésion d'équipe. Il a aussi exercé pendant une vingtaine d'années des responsabilités dans le domaine du management et de l'entrepreneuriat. Aujourd'hui, il se consacre désormais à son métier de coach professionnel. Son approche intègre des outils de coaching d'affaires, de développement personnel et aussi du monde de la forme, de la nutrition et du bien-être.

JOUR 2 • Matin

Préparation mentale et émotionnelle

Tour de tables, retours d'expérience sur journée précédente, étirements et respiration consciente, intelligence et libération émotionnelle, loi d'attraction, paradigmes et croyances, visualisation/rêve éveillé.

JOUR 2 • Après-midi

Identification des talents personnels et individuels, formulation du positionnement, bilan de la formation pour chaque participant.

Méthode et outils pédagogiques

Déballage Partage d'expériences.
Exposé Exercices pratiques.
Debriefing Travail en sous-groupes.
Déballage Partage d'expériences.
Exposé Exercices pratiques.
Debriefing Travail en sous-groupes.

Prérequis

Le succès dans celle-ci implique de posséder une manière de penser analogique et autonome, un solide vécu dans le monde du travail, une bonne expérience dans les relations humaines, une pratique soutenue de l'entraînement individuel et un investissement personnel significatif. Le travail s'effectuant également en duos, chacun doit être conscient de la responsabilité qu'il assume vis-à-vis de son partenaire.

NEW

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

#Communication #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Nous faisons face au défi de la complexité. Or, nous savons que la performance d'une organisation repose sur les comportements, la qualité des interactions et la coopération des membres qui la composent.

En cela, apprendre l'art de la communication est une priorité car bien communiquer n'est pas inné.

À l'issue de cette formation, vous mènerez des entretiens professionnels efficaces et authentiques avec vos interlocuteurs professionnels (collaborateurs, clients, fournisseurs, partenaires...) afin d'améliorer le fonctionnement de l'activité de l'entreprise et d'accroître la motivation de ses acteurs.

En vous appuyant sur une approche puissante, la CLARIFICATION (qui allie l'efficacité des techniques de communication modernes aux connaissances des grandes traditions orientales) et en utilisant ses outils-clés.



OBJECTIFS

- Découvrir la CLARIFICATION : concept, fondements, utilisations ;
- Intégrer ce que signifie COMMUNIQUER au sens de la CLARIFICATION ;
- Découvrir et expérimenter 4 outils-clés :
 - Le Contact ;
 - L'Écoute profonde ;
 - Le Cycle de communication et validation ;
 - Le Spiraling.
- Expliquer le MENTAL : formation, structure, fonctionnement ;
- Se mettre situation via des pratiques en binôme.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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.



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.

Programme

JOUR 1 - Matin

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

JOUR 1 - 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 et après-midi

- 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.

JOUR 2 - Matin et 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 ;
- Évaluation et clôture (Speed boat).

Méthode 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.

MIND MAPPING

#Mind mapping #Organisation



par Emilie
NAVARRE

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Une formation simple et ludique qui vous permettra de sortir de votre cadre de référence et de mettre en œuvre un outil simple et efficace dès votre retour en entreprise afin de gagner en efficacité et en créativité.



OBJECTIFS

La formation « Organisez vos idées avec la carte Heuristique » est une formation pratico-pratique qui vise à vous permettre d'utiliser un outil simple et efficace en toute autonomie.

En sortant de votre cadre de référence vous vous connecterez à des compétences et à un champ de possible bien plus large qu'à l'accoutumé.

Ainsi, vous gagnerez en créativité, en productivité et en capacité de réflexion.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne désireuse de traiter l'information plus efficacement.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Identifier les freins et les accélérateurs de créativité ;
- Se connecter à la bonne information au bon moment ;
- Cartographier des informations lors d'un entretien en face à face.

JOUR 1 • Après-midi

- Découvrir la multiplicité de nos représentations respectives par rapport à une seule et même information ;
- Connaître les processus d'élaboration d'une habitude, savoir ce qui est facilement retenu par nos interlocuteurs ;
- Démultiplier la capacité de notre mémoire sans effort ;
- Gérer son temps avec la carte heuristique ;
- Prendre une décision, réfléchir à un problème avec une carte heuristique.

Travail en équipe et monde de l'entreprise : un lieu où l'on peut faire rimer bien être et efficacité, où chaque individu est une pépite à tailler, où la confiance, l'autonomie et le droit à l'erreur sont les clés de la performance collective. Je crois que l'homme est bon et que c'est le contexte dans lequel il se trouve qui va lui permettre de déployer ses ailes, ou pas. Que le bonheur au travail n'est pas seulement un effet de mode, mais un devoir. Que la vie est belle, et que c'est à nous de décider ce que nous avons envie d'en faire !

JOUR 2 • Matin

- Réactiver son savoir en respectant un rythme naturel ;
- Lire une carte et retenir facilement beaucoup d'informations ;
- Expérimenter les aptitudes de ses deux hémisphères cérébraux.

JOUR 2 • Après-midi

- Élaborer une carte suivant une méthode simple et puissante ;
- Prendre des notes simples et efficaces à l'aide de la carte ;
- Cartographier un document écrit pour en faire une conférence, une réunion, un discours passionnant.

Méthode et outils pédagogiques

Cette formation est avant tout un atelier. Les participants vont réaliser des expériences afin de comprendre ce qui fonctionne et ce qui fonctionne moins dans leur façon de s'organiser et de gérer l'information afin de ne garder que ce qui est bon pour eux dans les apports qui leurs sont faits.

Expériences, mises en pratiques, création d'outils spécifiques.

Prérequis

Aucun.

NEW

L'ART DE POSER LES BONNES QUESTIONS À VOTRE INTERLOCUTEUR

#Art du questionnement #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La capacité d'analyse et la pensée critique (Critical thinking and analysis) sont en 3^e position des compétences essentielles 2022 selon le World Economic Forum. Considérées comme puissant outil de management, ces compétences permettent d'accroître la valeur de l'argumentation et du débat en allant au cœur du sujet et en responsabilisant les interlocuteurs.



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.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Managers des équipes de vente.

Programme

JOUR 1 • Matin

La posture du questionneur : une posture de réflexivité

- Questions ouvertes & Questions fermées ;
- Résonnance 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.

JOUR 1 • 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.



par Baptiste
CANAZZI
et Noetic Bees

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.

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.

JOUR 2 • 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.

Méthode 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 ».

MIND MAPPING

#Mind mapping #Organisation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le mind mapping vous permet de représenter graphiquement des idées de façon claire pour une meilleure organisation et mémorisation. Des milliers de JD utilisent le mind mapping pour structurer leurs idées et mener à bien leurs projets. C'est un réel allié du quotidien pour vous et vos équipes. Alors, prêt à vous lancer ?



OBJECTIFS

- Apprendre à utiliser autrement un outil fabuleux : VOTRE CERVEAU ;
- Développer sa créativité au service de l'efficacité ;
- Découvrir une autre façon d'apprendre, de mémoriser, de travailler et de manager en utilisant des moyens différents et innovants.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne chargée de l'encadrement.

Programme

JOUR 1 • Matin

Cerveau droit ou gauche : Comment persuader en utilisant nos 2 cerveaux ? Les mots ne sont pas tout. 7 étapes pour manager autrement. Ces étapes seront vues en utilisant une approche différentielle, cerveau droit et cerveau gauche.

Les rythmes de notre mémoire

- Savoir apprendre avec des pauses ;
- Savoir renforcer ;
- Retenir l'information au quotidien ;
- La chambre romaine ;
- Les crochets de mémoire ;
- Les mots images alphabétiques ;
- Mémoriser à long terme ;
- Une langue ;
- Des codes ;
- De nouvelles informations* des données complexes.

JOUR 1 • Après-midi

Prendre des notes efficaces avec le mind mapping

- Organiser les informations ;
- Distinguer l'essentiel de l'accessoire ;
- Rester plus attentif et concentré grâce à ce type de prise de note ;
- Organiser et planifier son temps avec le Mind mapping ;
- Organiser et gérer ses priorités ;
- Articuler les priorités entre elles pour une meilleure visibilité et efficacité ;
- Faciliter et rendre plus rapide la prise de décision.



par Laurent
PAVAGEAU

Après 7 années dans les collectivités dans le domaine de l'environnement, j'ai décidé de m'orienter vers l'enseignement. Dans un premier temps, j'ai exercé le métier de professeur des écoles, de formateur auprès d'adolescents puis d'adultes. Cette belle expérience m'a fait découvrir le mind mapping et m'a fait prendre conscience que nous avons un réel potentiel, notamment au niveau de la mémoire.

Depuis 10 ans dans le domaine de la formation, c'est donc en 2013 que j'ai décidé d'oser, de créer, d'investir pour les autres avec l'expertise acquise. L'objectif est de faire découvrir le mind mapping et de permettre aux stagiaires de l'utiliser en fonction de leurs besoins.

Créer et gérer des projets

- Utilisation de la méthode avec papier crayon et/ou informatique ;
- La gestion de projets à court et moyen terme ;
- Créer des plans d'action mobilisateurs et des présentations impactantes.

JOUR 2 • Matin

Faciliter le travail collaboratif avec le mind mapping

- Comment vivre un entretien, manager un projet ou une réunion par l'utilisation du mind mapping et ainsi favoriser l'apprentissage de nouvelles données, l'organisation des idées.

JOUR 2 • Après-midi

- Une meilleure présentation des sources documentaires.

Méthode et outils pédagogiques

Méthode d'animation interactive.

Utilisation de supports vidéo par le formateur.

Toutes les séquences débutent par la réalisation d'une expérience. Cette expérience est ensuite débriefée pour en faire émerger le concept sous-jacent.

Chaque participant valide ainsi les fondamentaux de la méthode par lui-même.

Prérequis

Aucun.

MIEUX ORGANISER SES IDÉES ET SES ACTIVITÉS

Mind Mapping Digital **NIVEAU 1**

#Mind mapping #Organisation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez plein d'idées et n'arrivez pas à toutes les concrétiser ?
 Vous ne savez plus par quel bout prendre un problème ?
 Vous n'arrivez plus à gérer votre temps et vos priorités sereinement et efficacement ?

Le Mind Mapping est le couteau suisse de l'entrepreneur, du dirigeant, du manager. Il vous aidera à passer facilement de l'idée à l'action.



OBJECTIFS

Avec le Mind Mapping, zéro blabla, zéro stress :

- Vous allez enfin pouvoir «lever le nez du guidon» ;
- Vous n'allez plus vous sentir bloquer devant un problème ;
- Vous n'allez plus jamais rien oublier ;
- Vous allez arrêter d'être débordé et mieux profiter de vos proches ;
- Vous allez commencer la journée avec des idées claires.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants/Managers qui :

- viennent de lancer leur entreprise ou qui lancent un nouveau projet,
- doivent tenir plusieurs rôles (à la fois leader, admin, manager...) dans une entreprise,
- croulent sous les infos et les tâches administratives,
- ont besoin de mettre à plat toute leur activité pour y voir clair.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre les fondamentaux du Mind Mapping

- Définition du Mind Mapping ;
- Mind Mapping le couteau suisse de la pensée ;
- Pourquoi ça marche ? : preuve par les sciences, preuve par les statistiques ;
- Conseils techniques et cognitifs pour réaliser une carte efficace.

JOUR 1 • Après-midi

Organiser et clarifier ses idées

- Organiser l'ensemble de ses idées au quotidien ;
- Analyser et synthétiser des documents ;
- Organiser ses idées avec un logiciel de Mind Mapping gratuit ;
- Prendre la parole en public à l'aide d'un support Mind Mapping.



par **SIGNOS**

Patrick NEVEU est cofondateur de la société Signos qui œuvre depuis plus de 10 ans dans le Management Visuel et le Mind Mapping professionnel. Il maîtrise l'ensemble des postures pour aider les individus et les organisations à développer leurs compétences. Il anime l'ensemble des niveaux de formations de Mind Mapping, des niveaux praticiens aux niveaux experts. Il est également coach de dirigeants et facilitateur d'équipes dirigeantes. Patrick est un ancien responsable pédagogique pour les métiers du social et de l'insertion.

L'équipe SIGNOS est aussi composée de **Franco MASUCCI** et **Carolina VINCENZONI**.

JOUR 2 • Matin

Prendre des notes efficaces

- Prendre des notes à la main (en réunion, conférence, formation...)
- Prendre des notes au logiciel (en réunion, conférence, formation...)
- Conseils pour relire ses notes facilement et efficacement ;
- Conseils pour mémoriser à long terme.

JOUR 2 • Après-midi

Mieux piloter et suivre ses activités

- Avoir une vision globale sur son travail ;
- Faire une TO DO map pour mieux gérer son temps et ses priorités ;
- Collecter et centraliser toutes les informations importantes ;
- Travailler en mode multi-tâches.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous ferez des micro-exercices cognitifs pour vous préparer à faire des Mind Maps efficaces.

Après une mini présentation des participants, nous allons faire une cartographie des attentes de la formation en BrainMapping.

Nous ferons des mises en situation réelle à partir des besoins ou problématiques de votre quotidien.

La méthode directement applicable et transférable par les participants dès le lendemain de la formation sur le terrain.

Prérequis

Tout au long de la formation, le stagiaire manipulera des logiciels de Mind Mapping. Il est donc indispensable de venir avec un ordinateur portable.

MIEUX ORGANISER SES IDÉES ET SES ACTIVITÉS

Mind Mapping Digital **NIVEAU 2**

#Mind mapping #Organisation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Les entrepreneurs dans leur quête de réussite recherchent toujours **des méthodes pour s'assurer qu'ils ont choisi la bonne stratégie** mais aussi **des outils pour être performant opérationnellement**.

Ne cherchez plus différentes méthodes et les outils. Gagnez du temps : choisissez LA méthode-outil qui vous permettra de clarifier votre stratégie, d'animer réunions et brainstormings de manière dynamique, de piloter des projets des projets de manière efficace et sereine et même de manager vos collaborateurs au quotidien.



OBJECTIFS

- Découvrir les fondamentaux du Management Visuel ;
- Maîtriser la méthode IDEAXION ;
- Clarifier sa vision stratégique ;
- Dynamiser ses réunions ;
- Booster ses présentations ;
- Accompagner ses collaborateurs tout au long de l'année.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne souhaitant mieux organiser ses idées et ses activités, au quotidien ou tout au long d'un projet.

Programme

JOUR 1 • Matin

Introduction au Management Visuel

- Bénéfices du Management Visuel ;
- Lien entre Mind Mapping et Management Visuel ;
- Autonomiser et Responsabiliser les collaborateurs ;
- Gagner en efficacité et sérénité.

Vision stratégique

- Cartographier la vision de son entreprise avec méthode OKR ;
- Utiliser des matrices visuelles d'analyse stratégique (SWOT, PES-TEL, PORTER, CCQCOQP ...);
- Décliner sa stratégie en Road Map annuelle avec méthode WBS.

JOUR 1 • Après-midi

Passer de l'idée à l'action

- Découvrir la méthode IDEAXION ;
- Stimuler la créativité ;
- Accélérer la structuration des idées ;
- Faciliter la prise de décision en équipe.



par **SIGNOS**

Patrick NEVEU est cofondateur de la société Signos qui œuvre depuis plus de 10 ans dans le Management Visuel et le Mind Mapping professionnel. Il maîtrise l'ensemble des postures pour aider les individus et les organisations à développer leurs compétences. Il anime l'ensemble des niveaux de formations de Mind Mapping, des niveaux praticiens aux niveaux experts. Il est également coach de dirigeants et facilitateur d'équipes dirigeantes. Patrick est un ancien responsable pédagogique pour les métiers du social et de l'insertion.

L'équipe SIGNOS est aussi composée de **Franco MASUCCI** et **Carolina VINCENZONI**.

Dynamiser ses réunions

- Prendre des notes collaboratives en Mind Mapping ;
- Préparer un ordre du jour en Mind Mapping ;
- Animer des reporting en un clin d'œil à l'aide d'un Mind Mapping ;
- Faire des comptes-rendus en temps réel en Mind Mapping ;
- Centraliser toutes ses informations et documents avec un logiciel de Mind Mapping.

JOUR 2 • Matin

Accompagner ses collaborateurs

- Transformer une fiche de poste en cartographe de poste ;
- Clarifier et cartographier les objectifs individuels annuels ;
- Déléguer à l'aide du Mind Mapping ;
- Contrôler les écarts objectifs annuels et résultats à l'aide de la cartographie de poste ;
- Évaluer tout au long de l'année et animer l'entretien annuel d'évaluation à partir de la cartographie de poste.

JOUR 2 • Après-midi

Booster ses présentations grâce au Mind Mapping

- Optimiser l'impact visuel de ses cartes ;
- Méthode GDG pour bien démarrer et terminer ;
- Créer des scénarios de présentations dynamiques et impactants ;
- Passer du mode présentation au mode collaboration.

Méthode et outils pédagogiques

Apports théoriques et pratiques.

Mise en situation réelle par des applications concrètes et réelles.

Méthode essentiellement axée sur l'outil informatique.

Méthode directement applicable et transférable par les participants dès le lendemain de la formation sur le terrain.

Prérequis

ATTENTION : cette formation est essentiellement axée sur l'outil informatique, venir avec son ordinateur.

Avoir suivi la formation Mind Mapping 1 ou déjà pratiqué le Mind Mapping à la main et utilisé un logiciel de Mind Mapping.

Diriger, c'est notre première mission

Y-a-t-il un pilote dans l'avion ?
Votre énergie se concentre sur la recherche
de pépites et le management de vos
équipes afin d'embarquer tout le monde
autour de votre culture d'entreprise et d'en
accroître la performance.



Diriger
Posture
Pilotage
Management
Techniques RH



POSTURE

Autonomie

COHÉLIANCE	4 étapes et 3 clés pour développer l'autonomie de ses collaborateurs
------------	--

Décider

ABAD Richard	Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)
CHAPRON Tony	Gérer les crises et prendre des décisions, la vie d'un chef d'entreprise ressemble étrangement à celle d'un arbitre
COHÉLIANCE	Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management®)
GENAIVRE Marion BERNARD Flora	L'art de la décision
PASCAIL Alain	Décider grâce à l'incertitude



PILOTAGE

Organisation

BOLLE-REDDAT Bruno	Comment développer son entreprise en 12 étapes (L'entreprise dont vous êtes le héros)
BOLLE-REDDAT Bruno	Y-a-t-il un pilote dans l'avion ? – Niveau 1 : Construire et transmettre son projet d'entreprise
BOLLE-REDDAT Bruno	Y-a-t-il un pilote dans l'avion ? – Niveau 2 : Activez les leviers invisibles de votre entreprise
COHÉLIANCE	Lego® Serious Play® - Construire une stratégie en temps réel et en 3 D
LEVY Jean-René LEHUGER Fanny	Réduire le turnover et développer la QVT*
PASCAL Bruno	Définir sa stratégie et son management avec les enseignements du jeu de Go

Finances et Juridique

ABGRALL Philippe	Analyse financière – Niveau 1
ABGRALL Philippe	Analyse financière – Niveau 2
GUILLON-DELLIS Pascale	Droit du travail : Outil de gestion, outil de performance
PASCAL Bruno	Gestion financière – Niveau 1
PASCAL Bruno	Gestion financière – Niveau 2
VERET Christophe	Analyser les bilans, cerner les forces et faiblesses d'une entreprise

Gouvernance

ETCHART Pierre	Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale
----------------	---



MANAGEMENT

Clique sur une formation pour accéder à sa fiche

Les bases du management

CRONO CONCEPT	Déléguer en donnant du sens
DELESTAN Anne	Approfondir et enrichir ses pratiques managériales
GROUPE GRM	Management et motivation
KRAJCIK Stéphane	Management appréciatif : Développez une culture managériale d'abondance et de réussite
LEFEBVRE Gilles	Management, gestion d'équipe
LE TALLEC Franck	Les fondamentaux du management
LOUBRADOU Sylvain	Techniques Agiles
LOUCHE Hervé	Objectif performance : le management est une partie d'échecs
MAFFRAY Marie	Conduire une réunion avec efficacité
NICOLAY Christian	Management et stabilité émotionnelle
NOUVION Anne-Laure	Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement
PERRET Eric	Faire grandir le manager qui est en moi grâce à la méthode « PCL »
RICHARD Jean-Baptiste	Challenge Agile

Management d'équipe

BELLAMI François	Découvrez votre excellence dans l'action
BOURDONNAIS Jacques	Comment manager ses talents et ceux de son équipe
BOUVARD Patricia SUZANNE Hervé	Libérez la puissance de vos équipes
ZILS Jean-François	Manager d'excellence

Management à distance

DUCROS Estelle	Managez vos équipes à distance
LEVY Jean-René LEHUGER Fanny	Piloter son entreprise à distance

Gestion des conflits

FAIVRE Jean-Michel	La gestion des conflits grâce à l'intelligence relationnelle
JOLLY Caroline	Médiation et gestion de conflits
SCHERPEREEL Yves	Gestion des conflits

Techniques de management

JASMIN Stéphane	Managers, il y a de la force à ne pas en mettre !®
ROUSSET Florent	Manager avec les lunettes des intelligences multiples



TECHNIQUES RH

Clique sur une
formation pour
accéder à sa fiche 

Techniques d'entretien

BULTEL Pierre	Évaluer et développer les compétences de ses collaborateurs
LEFEVRE Corinne	Donnez du sens à vos entretiens de management

Recrutement

BULTEL Pierre	Recruter Efficacement
CRONO CONCEPT	Recruter sans se tromper
DUCROS Estelle	Réussir ses entretiens managériaux



Posture

Les dirigeants jonglent en permanence avec une multitude de masques. Nous vous aidons à adopter la bonne posture face à toutes les parties prenantes de l'entreprise.

Autonomie

Pour les dirigeants, gagner en autonomie c'est se libérer ! C'est reprendre le pouvoir sur sa créativité et s'épanouir dans le développement de son entreprise.

Décider

Combien de décisions prenez-vous au quotidien ? Et si l'important n'était pas de savoir si elles sont bonnes ou mauvaises, mais plutôt de savoir combien vous en prenez.

4 ÉTAPES - 3 CLÉS POUR DÉVELOPPER L'AUTONOMIE DE SES COLLABORATEURS

#Management #Autonomie

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



OBJECTIFS

Positionner leur management de façon à favoriser le développement de l'autonomie des membres de leur équipe.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Vers une définition de l'autonomie

- Les 4 étapes du chemin vers l'autonomie ;
- Des amalgames couramment faits entre indépendance et autonomie ;
- Les ravages du manque d'autonomie chez une personne, et dans une équipe ;
- Les coûts cachés du manque d'autonomie dans une entreprise ;
- 3 clés pour définir l'autonomie : conscience, spontanéité, intimité.

JOUR 1 • Après-midi

Comprendre la dimension systemique de l'autonomie

- Les mille et une façons de ne pas être autonome ;
- Quels sont les rôles souvent joués quand l'autonomie est absente dans une équipe ;
- Ce que chacun a à gagner dans le manque d'autonomie : les « bénéfices cachés » (dimension psychologique) pour le manager et pour ses collaborateurs.



par **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.

JOUR 2 • Matin

- Un manager autonome pour une équipe autonome : les interactions et les gains pour chacun.

Comment développer sa propre autonomie et celle de ses collaborateurs

- Des exercices pratiques pour qu'un manager développe sa propre autonomie ;
- Les 4 étapes de l'autonomie professionnelle : comment accompagner un parcours professionnel.

JOUR 2 • Après-midi

- Des outils concrets et un plan d'actions à mettre en place les 3 contrats (VISION, MISSION, COOPÉRATION), l'économie des signes de reconnaissance, les 3 P (Permission, Protection, Puissance) ;
- Des exercices pratiques pour accompagner le développement de l'autonomie dans mes équipes.

Méthode et outils pédagogiques

Apports théoriques (concepts issus de l'analyse transactionnelle : autonomie, symbiose, jeux psychologiques, approche contractuelle... Approche du changement émergent®. Modèle HERSEY et BLANCERD).

Apports méthodologiques, temps de réflexion individuelle et collective, partages, nombreux exercices d'application à partir de mises en situation.

Prérequis

Aucun.

DÉVELOPPER SA POSTURE MANAGÉRIALE ET DIRIGEANTE

Alpha

#Leadership #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Notre objectif est de rendre ses lettres de noblesse aux termes « manager » et « dirigeant ». **En effet, de grands pouvoirs impliquent de grandes responsabilités !**



OBJECTIFS

La métaphore utilisée dans cette formation permet d'identifier le leader ALPHA qui est en vous.

- Comment je me vois ?
- Comment je crois que l'on me voit ?
- Comment l'on me voit ?
- Qui suis-je quand je fais ?
- Qui suis-je quand nous sommes ?

Cette formation à l'ambition de vous permettre de répondre à ces questions afin que vous puissiez décider du leader que vous serez demain.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

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.

JOUR 1 • 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).



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 cessé 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.

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.

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode 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.

Prérequis

Avoir lu le déroulé de la formation.

NEW

GÉRER LES CRISES ET PRENDRE DES DÉCISIONS, LA VIE D'UN CHEF D'ENTREPRISE RESSEMBLE ÉTRANGÈMENT À CELLE D'UN ARBITRE

#Prise de décision #Gestion des crises

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Si vous aimez être surpris, si vous aimez découvrir de nouveaux univers, si vous voulez partager un vécu, une expérience, si vous êtes tout simplement curieux, venez passer deux jours hors des sentiers battus. **Nous allons jouer, réfléchir, échanger, apprendre.**



OBJECTIFS

À partir de mises en situations pratiques, nous essayons d'analyser le processus de décision. Que ce soit par la pratique du football sur un terrain ou par la projection d'images de football, nous mettons en place une réflexion autour de thématiques qui nous permettent de prendre de bonnes décisions.

Le jeu sert de vecteur d'apprentissage et de partage d'expériences.

L'autre aspect de cette formation est de réfléchir aux modalités de gestion de crises. A partir de cas concrets, nous décortiquons les outils de communication (entre autres) qui permettent de faire face à la crise (interne, morale ou d'image).

L'objectif principal de la formation est de construire une matrice commune, à partir des expériences vécues par le formateur et surtout par les participants.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne qui prend des décisions au quotidien.

Programme

Accueil des participants, présentations, objectifs et règles.

Deux options :

AVEC ACTIVITÉ SPORTIVE

JOUR 1 La prise de décision

Matin : Sur le terrain, mise en pratique de la prise de décision. Au cours d'un match de football, chacun devient arbitre avec un sifflet et des cartons. Les autres sont joueurs. Activité ludique et mise en situation concrète.

Après-midi : Retour sur l'expérience du matin.

La prise de décision : éléments théoriques.

Mise en situation à partir de vidéos de match. Jeu interactif et mise en perspective avec la vie d'un chef d'entreprise à partir de grandes thématiques.



par Tony
CHAPRON

Arpenter le monde, partir à la rencontre de l'autre, être ouvert à la différence ; quelques mots pour résumer un état d'esprit, une façon d'être. Mon parcours est atypique parce qu'il se construit au gré des rencontres et des envies. D'abord enseignant-chercheur en sociologie, tout en étant arbitre de football. Aujourd'hui consultant média et formateur, demain... Mes carrières sont avant tout des rencontres humaines fondées sur l'échange et le partage.

Mes aspirations du moment sont de transmettre quelques messages (conseils ?) à partir de mes différentes expériences de vie et notamment celle d'arbitre international de football. Une vie hors norme.

JOUR 2 La gestion de crise

Matin : 3 études de cas. À partir de mon expérience vécue, trois situations de crise sont abordées. La crise interne, la crise morale et la crise médiatique.

Après-midi : Enseignements et conseils. Appropriation et partage. Les participants évoquent des situations rencontrées ou en cours. Atelier de réflexion et de proposition pour gérer les crises.

SANS ACTIVITÉ SPORTIVE

JOUR 1 La prise de décision

Matin : La prise de décision : éléments théoriques. Histoire de l'arbitre.

Mise en situation à partir de vidéos de match. Jeu interactif et mise en perspective avec la vie d'un chef d'entreprise à partir de grandes thématiques.

Après-midi : Poursuite du jeu.

JOUR 2 La gestion de crise

Matin : 3 études de cas. A partir de mon expérience vécue, trois situations de crise sont abordées. La crise interne, la crise morale et la crise médiatique.

Après-midi : Enseignements et conseils. Appropriation et partage. Les participants évoquent des situations rencontrées ou en cours. Atelier de réflexion et de proposition pour gérer les crises.

Méthode et outils pédagogiques

Je propose une mise en situation physique, par la pratique du football. Et/ou j'utilise des supports vidéo qui permettent de se projeter sur le terrain et prendre des décisions à la place de l'arbitre. Je demande aux participants de télécharger une application (gratuite) qui permet de faire des sondages en direct (Klaxoon). Se créent alors une interaction et des débats pour chaque décision. Chacune étant un prétexte à la réflexion autour du management.

Prérequis

Aucun, si ce n'est l'ouverture d'esprit.

GÉRER LES RISQUES ET MAÎTRISER LES ENJEUX (POKER MANAGEMENT®)

#Management #Stratégie d'entreprise



par **COHÉLIANCE**

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



OBJECTIFS

Développer leur capacité à prendre des décisions en tenant compte des éléments stratégiques de leur environnement et dans des situations commerciales à fort enjeu.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, managers, responsables.

Programme

JOUR 1 • Matin

Apports théoriques

- 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.

JOUR 1 • 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 • Matin

Apports méthodologiques

- 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.

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.

JOUR 2 • 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.

Prérequis

Aucun.

NEW

L'ART DE LA DÉCISION

#Prise de décision #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

À quand remonte votre décision la plus difficile ?

Dans un contexte incertain et complexe, la décision est d'autant plus risquée et stratégique.

Face aux injonctions contradictoires, aux règles pas toujours opérantes et à des moyens limités, comment les dirigeants peuvent-ils prendre les décisions les plus justes en conscience grâce à la philosophie pratique ?

C'est ce que cette formation vous propose de découvrir.



OBJECTIFS

- Face à une décision que tout le monde trouvera compliquée à prendre, vous verrez une décision complexe dont vous saurez éclairer les différents enjeux ;
- Vous vous sentez souvent sous pression quand vous prenez une décision importante ? Vous saurez comprendre quelles sont ses pressions et comment redonner de la place à vos valeurs malgré elles ;
- Devenez capable de lever les résistances ou incompréhensions face à vos décisions les plus stratégiques grâce à un processus collectif de prise de décision !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont marre de ne pas pouvoir plus souvent décider en accord avec leurs valeurs ;
- Les dirigeants qui ont toujours fait semblant de n'avoir besoin de personne pour décider ;
- Les managers à qui personne n'a encore dit qu'être pragmatique n'empêche pas d'être éthique ;
- Les collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à identifier les différents niveaux d'enjeux dans une décision complexe.

Programme

JOUR 1 • Matin

Les fondamentaux de la décision éclairée

Atelier philosophique sur la décision (conférence philosophique + animation d'un dialogue), en focalisant sur les notions de responsabilité.

JOUR 1 • Après-midi

Profils éthiques et aveuglement éthique

Présentation des profils éthiques et auto-évaluation / partage de situations.

Présentation du concept d'aveuglement et auto-évaluation du risque d'aveuglement éthique.



par Marion GENAIVRE



et Flora BERNARD

Marion GENAIVRE, philosophe de formation, a co-fondé Thaé en 2013, une agence de philosophie qui propose une pratique de la philosophie appliquée aux organisations. Questionnement, dialogue et sens des mots sont au cœur des accompagnements qu'elle propose aux dirigeants et à leurs équipes. Sa conviction: un dirigeant qui sait rester visionnaire est un dirigeant qui ne cesse jamais d'apprendre !

Flora BERNARD : Sociologue de formation et forte de quinze années d'expérience au sein de organisations, j'exerce la profession de philosophe praticienne depuis une dizaine d'années, pour aider les dirigeants et managers à questionner leurs convictions et les principes sur lesquels ils font reposer leurs décisions. Gagner en clarté de vue, redonner du sens à l'action, s'engager pour une vision du monde respectueuse des êtres humains, voilà ce qui motive mon quotidien. Apprendre, c'est la mise en mouvement qui permet de renouveler et élargir son regard sur le monde : l'un des rôles essentiels de tout dirigeant éclairé.

JOUR 2 • Matin

Le questionnement problématisant

Entraînement #1 en plénière : partage d'un cas fictif (sur la base d'un film).

Entraînement #2 en binômes sur la base de situations personnelles.

JOUR 2 • Après-midi

Mobiliser un collectif au service d'une décision éclairée

Décision par consentement sur la base de l'une des situations partagées le matin.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant ces 2 jours, vous ferez l'expérience d'une pratique de la philosophie concrète et puissante. Vous recevrez des apports pragmatiques et structurants, que vous appliquerez à vous-même et que vous apprendrez à mobiliser en groupe.

Prérequis

Aucun prérequis théorique nécessaire.

Être disposé à progresser dans la connaissance de soi.

DÉCIDER GRÂCE À L'INCERTITUDE

#Prise de décision #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Les récents événements ont augmenté le sentiment d'incertitude que vivent les dirigeants. Cette formation vous permettra de comprendre ce qu'est l'incertitude, de mieux vous connaître face à la décision et comment en tirer profit de l'incertain pour aller de l'avant.



OBJECTIFS

- Mieux comprendre l'incertitude et la complexité ;
- Equilibrer la place du rationnel et du subjectif ;
- Connaître ses propres processus de décision et identifier ses biais cognitifs ;
- Utiliser des méthodes individuelles et collectives d'évaluation et de prise de décision.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants, managers ou porteurs de projets, qui ont des décisions à prendre et qui veulent mieux se connaître face à l'incertitude et la décision.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Apport théorique « Qu'est-ce que l'incertitude et la complexité ? »
- Quels sont mes modèles de prise de décision ?
- Quel est le rôle et la place des émotions et de l'intuition ?
- Travail individuel et partage entre participants.

JOUR 1 • Après-midi

- Apport théorique « Quels sont les types de décision ? »
- Quels outils individuels ou collectifs utiliser en fonction des situations
- Etudes de cas à partir des situations des participants, mises en pratique.



par 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. Mes valeurs « La vie est un engagement (familial ou professionnel pour les autres) et un sport collectif où l'authenticité réunit ». 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.

JOUR 2 • Matin

- Apport théorique « Qu'est-ce qu'un biais cognitif ? »
- Quelles sont les erreurs classiques de raisonnement et comment les éviter ?
- Exercices de réflexion préalable.

JOUR 2 • Après-midi

- Apport théorique « Prise de décision et mise en œuvre »
- Comment passer à l'action et à la mise en œuvre en entreprise ?
- L'importance du retour d'expérience et des boucles de rétroactions
- Construction de scénarios, plans d'actions et identification des freins possibles en sous-groupes.

Méthode et outils pédagogiques

Une alternance de mini exposés sur l'incertitude, les méthodes et outils de la décision suivis d'études de cas issus de la vie réelle des dirigeants présents. L'utilisation de « méthodes d'actions » c.a.d. des mises en situation concrètes avec les cas des participants donnent l'occasion de vivre les situations plutôt que d'en parler. Par le « jeu » et l'interaction des rôles nous récoltons le savoir et la sagesse des participants et nous permettons à chacun d'évoluer dans ses propres savoir-faire et savoir-être. Un test de personnalité face aux risques et la découverte au fil des cas de son propre mode de fonctionnement.

Prérequis

Aucun, les participants sont invités à partager leurs sujets en cours de décision.



Pilotage

Y-a-t-il un pilote dans l'avion ? La bonne nouvelle c'est que vous n'êtes pas seul dans le cockpit. Construisez votre dream team pour affronter les turbulences.

Organisation

Qui fait quoi ? Avec qui ? Pour quels résultats ? Ne laissez rien au hasard, la performance globale de votre entreprise en dépendra.

Finances et Juridique

Pour ne jamais piloter à vue, vous avez besoin d'instruments fiables sur lesquels vous reposez. Voici le B.A-BA à maîtriser.

Gouvernance

Construisez la meilleure équipe de gouvernance c'est identifier les talents et les services qui mèneront à bien les projets que vous avez jugé importants.

COMMENT DÉVELOPPER SON ENTREPRISE EN 12 ÉTAPES

L'entreprise dont vous êtes le héros

#Connaissance de soi #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La création d'une entreprise est une aventure incroyable. Et c'est une aventure dont vous êtes le héros. **Saviez-vous qu'il existait 12 étapes très précises dans la construction et le vécu d'une aventure ?** À quelle étape êtes-vous ? Êtes-vous prêt à affronter les péripéties à venir ? Avec cette formation, partez à l'aventure de votre propre histoire pour passer les étapes en toute sérénité.



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.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

- 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.

2^e demi-journée

- 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.



par Bruno
BOLLE-REDDAT

Bruno BOLLE-REDDAT, 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.

3^e demi-journée

- 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.

4^e demi-journée

- Application de l'étape 11 (la mue) et 12 (le partage de l'élixir) à votre situation.

5^e demi-journée

- Intégrer comment franchir l'étape suivante et plan d'action personnalisé ;
- Débriefing et évaluation de la formation.

Méthode 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.

Prérequis

Aucun.

Y-A-T-IL UN PILOTE DANS L'AVION ? **NIVEAU 1**

Construire et transmettre son projet d'entreprise

#Stratégie d'entreprise #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le métier de dirigeant est très proche du métier de pilote d'avion, encore faut-il savoir faire décoller son entreprise. Découvrez les leviers indispensables au pilotage, les étapes clés pour un projet porteur de sens et mobilisateur et identifiez les limites du pilote qui pourraient bien limiter votre entreprise...



OBJECTIFS

- Construire une vision pour son entreprise n'est pas forcément facile, surtout de manière intuitive ;
- Dans cette formation vous trouverez les outils opérationnels pour bâtir un projet porteur de sens pour votre entreprise ;
- Vous pourrez alors mobiliser vos équipes autour de ce projet, en vérifiant qu'il corresponde à vos aspirations profondes.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Accueil des participants, présentations, objectifs et règles. Analyser l'environnement d'une structure, les figures d'autorité qui pèsent sur elle.

JOUR 1 • Après-midi

Cartographier l'environnement, identifier les demandes et repérer l'élément stratégique. Atelier de mise en pratique : analyser l'environnement de votre structure (votre radar). Définir un plan de vol tenant compte de l'environnement : rédiger une feuille de route.



par **Bruno BOLLE-REDDAT**

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.

JOUR 2 • Matin

Transmettre cette feuille de route aux équipes : intégrer le management par projet. Intégrer les 7 étapes d'un management par projet mobilisateur. Atelier de mise en pratique : dessiner un plan de vol pour votre structure. Repérer les clés humaines et organisationnelles pour mobiliser vos équipes.

JOUR 2 • Après-midi

Identifier les 3 couches d'identité du dirigeant : expert, manager, leader. Atelier de mise en pratique : autodiagnostic de la couche d'identité à développer. Débriefing et évaluation de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Le métier de dirigeant est très proche du métier de pilote d'avion, encore faut-il savoir faire décoller son entreprise. Découvrez les leviers indispensables au pilotage, les étapes clés pour un projet porteur et mobilisateur et identifiez les limites du pilote qui pourraient bien ralentir le décollage...

Apports théoriques basé sur la Théorie Organisationnelle d'Éric Berne (T.O.B.), l'approche systémique, le management par projet. Etude de cas, mises en application à partir des situations réelles des participants.

Prérequis

Avoir une expérience de management ou direction depuis 2 ans.

Y-A-T-IL UN PILOTE DANS L'AVION ? NIVEAU 2

Activez les leviers invisibles de votre entreprise 🌶️

#Stratégie d'entreprise #Performance

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le métier de dirigeant est très proche du métier de pilote d'avion, encore faut-il savoir faire décoller son entreprise. Découvrez les leviers indispensables au pilotage, les 4 piliers de votre entreprise et les limites du pilote qui pourraient bien ralentir le décollage...



OBJECTIFS

- Le pilotage d'une entreprise ou équipe reste bien souvent intuitif : cette formation donne une compréhension systémique de l'entreprise, en 4 piliers et 3 énergies ;
- Connaître et savoir agir dans les 4 piliers et les 3 énergies permet de piloter avec structure, efficacité et une vue globale des enjeux externes et internes ;
- Avec les turbulences actuelles, savoir activer les leviers invisibles de son entreprise est la clé d'une performance économique et humaine.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Accueil des participants, présentations, objectifs et règles. Découvrir les 4 piliers du schéma de FOX. Appliquer le triangle Sens, Lien, Tâche.

JOUR 1 • Après-midi

Exploration du Pilier Leadership et application dans les cas réels des participants. Exploration du Pilier Standards et application dans les cas réels des participants.



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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.

JOUR 2 • Matin

Réactivation pédagogique des outils vus la veille. Exploration du Pilier Membres et application dans les cas réels des participants. Exploration du Pilier Travail et application dans les cas réels des participants.

JOUR 2 • Après-midi

Détermination du chemin critique. Atelier de mise en pratique : autodiagnostic sur son entreprise. Élaboration d'un plan d'actions. Évaluation des connaissances acquises. Débriefing et évaluation de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Apports théoriques basé sur le schéma de FOX en 3D, l'approche systémique et les 3 énergies clés de toute entreprise. Étude de cas, mises en application à partir des situations réelles des participants.

Prérequis

Avoir suivi le stage « Y a-t-il un pilote dans l'avion ? » Niveau 1.

LEGO® SERIOUS PLAY®

Construire une stratégie en temps réel et en 3 D

#Stratégie d'entreprise #Stratégie commerciale

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous pensiez que les Lego étaient réservés aux enfants ? Détrompez-vous ! Ils sont un formidable outil d'apprentissage, même à l'âge adulte. Dans cette formation 100% ludique, vous apprendrez à poser une stratégie et à la faire évoluer en temps réel. Le Lego est en passe de devenir votre meilleur allié !



OBJECTIFS

Au terme de cette formation, les participants sauront :

- Comment réfléchir autrement (l'intelligence des mains) pour passer à l'action rapidement ;
- Comment mettre en lumière les ressources concrètes d'une mission ;
- Comment permettre de mieux se connaître et de faciliter les coopérations, la cohésion et l'épanouissement au sein d'une équipe.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre, manager.

Programme

JOUR 1

- Analyser les besoins, exprimés ou latents, d'une organisation ou d'une équipe ;
- Construire des idées, des solutions alternatives, des stratégies en mode agile et en temps réel, individuellement ou collectivement, en utilisant une technique de créativité : la méthode LSP (Lego® Serious Play®) ;
- Piloter la mise en œuvre d'une feuille de route, en veillant à gérer les aléas et les imprévus rencontrés ;
- Résoudre des problèmes complexes.



par **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.

JOUR 2

- Favoriser les coopérations au sein d'une équipe ;
- Construire concrètement des concepts abstraits et des projets pour les tester sans risque ;
- Définir une stratégie en temps réel ;
- Améliorer la communication et l'engagement.

Méthode et outils pédagogiques

Neurosciences et plasticité cérébrale.

La méthode LSP (Lego® Serious Play®).

Constructivisme de Piaget et constructionnisme de Papert : « When you build in the World, you build in your Mind ».

Les 3 types d'imagination : descriptive, créative et compétitive.

Théorie du Flow de Mihaly Csikszentmihalyi.

Prérequis

Aucun.

NEW

RÉDUIRE LE TURNOVER ET DÉVELOPPER LA QVT*

#Stratégie d'entreprise #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit que votre turnover n'est peut-être pas juste dû à des erreurs de recrutement ?

Ça vous arrive de penser que votre mode de management gagnerez à être moins top-down ?

Vous souhaitez augmenter l'engagement de vos collaborateurs à travers une démarche QVT ?



OBJECTIFS

- Vous avez du mal à attirer vos collaborateurs, à les intégrer et à les fidéliser ?
- Vous pensez que réduire votre turnover aurait un impact très important sur vos résultats opérationnels et financiers ;
- Vous souhaitez initier une démarche QVT dans votre entreprise. Alors inscrivez-vous vite à cette formation !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont assez des formations barbant, convenues, sans surprise, et des formateurs qui ne participent pas aux soirées CJD -Moi je kiffe les soirées CJD ;
- Les dirigeants qui ne veulent pas ressembler à leurs patrons précédents en termes de management des hommes et des femmes ;
- Les dirigeants qui s'inquiètent d'un turnover important dans leur équipe.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre le turnover.

Appréhender ce qu'est une démarche QVT.

Comment réduire le turnover par une démarche QVT.

JOUR 1 • Après-midi

Expérimenter des méthodes pour réaliser un diagnostic QVT et identifier de 1^{ères} pistes d'action.

JOUR 2 • Matin

Agir pour réduire le turnover en travaillant sur des leviers clefs :

- Les process RH ;
- Le management et la communication.

JOUR 2 • Après-midi

Expérimenter des méthodes d'animation pour coconstruire des solutions adaptées aux problématiques identifiées par le diagnostic QVT.



par Jean-René LEVY



et Fanny LEHUGER

Jean René LEVY : J'ai rencontré beaucoup de personnes qui ne croient pas en elles, qui ne sont pas conscientes de leur potentiel et ne le valorise donc pas auprès de leurs employeur et collègues. Rien ne m'émeut tant qu'une personne qui réalise qu'elle peut élargir sa zone d'intervention et qui se révèle à elle-même l'essentiel de ses capacités. D'où la tagline de J3R « À la conquête de tous vos talents ».

Fanny LEHUGER : « Parler qualité de vie au travail, contrairement à ce qui est parfois véhiculé, c'est parler de la qualité du travail. C'est permettre à chacun de s'exprimer et de pouvoir agir sur les activités dans lequel il est engagé, l'organisation, les fonctionnements...

C'est aujourd'hui ce qui m'intéresse : être sur des approches durables, conciliant performance globale de l'entreprise, santé et développement personnel du salarié ».

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous ne verrez pas le temps passer, vous vous amusez à travers des vidéos décalées introduisant chaque sujet, vous échangerez sur vos difficultés et bonnes pratiques et expérimenterez différents leviers pour réduire le turnover et introduire une démarche QVT.

Prérequis

Manager au moins une personne en direct ou en transversal.

*Qualité de Vie au Travail

DÉFINIR SA STRATÉGIE ET SON MANAGEMENT AVEC LES ENSEIGNEMENTS DU JEU DE GO

#Management #Stratégie d'entreprise



par Bruno
PASCAL

Bruno PASCAL est spécialisé dans l'accompagnement individuel de dirigeants dans l'analyse de leurs structures, le développement et la mise en place de leur stratégie et leur posture de leader. Il forme et accompagne de nombreux dirigeants en gestion financière, management, développement stratégique et connaissance de soi, notamment avec le jeu de go. Il a été membre actif et impliqué au CJD de 1992 à 1999. Il intervient dans bon nombre de forums de la métropole, au Maroc et dans l'Océan Indien.

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comprendre que le goban peut être bluffant de vérité et que tout est possible.



OBJECTIFS

- Comprendre la philosophie asiatique, la posture du joueur de go et les enseignements du jeu de go ;
- L'utiliser sur un cas professionnel/personnel pour raisonner différemment.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne ayant un projet ou une problématique qu'elle souhaite traiter différemment pour aller de l'avant.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre et vivre le jeu de la pierre sur le goban

- Histoire rapide du go ;
- Les quelques règles de base pour pouvoir jouer ;
- Parties courtes en individuel et en équipe.

JOUR 1 • Après-midi

Les enseignements du go

- Philosophie du joueur de go : humilité, respect, élégance, efficacité, persévérance ;
- Un concept : accepter que « l'autre » sera toujours sur le goban à la fin de la partie ;
- La prise de hauteur, la vision globale d'une situation ;
- Quelques tactiques pour agir.

JOUR 2 • Matin

Le goban : représentation d'un projet, d'une situation

- Intégrer les notions de allié/adversaire, liberté, connexion, influence ;
- Représenter une situation réelle ou future sur le goban.

JOUR 2 • Après-midi

- Acquérir quelques clés de décodage en vue d'un plan d'action ;
- Recevoir le regard de l'autre, ses apports par sa différence.

Méthode et outils pédagogiques

- Partie de go - Enseignements et transposition - Forces, intentions, l'Autre est différent ;
- Utilisation du goban - Exercice pratique, vision globale ;
- Jouer au go pour exister - Vision globale du bilan ;
- Décodage systémique en binôme - Travail en sous-groupe - Jeu du coach coaché- Goban et décodage croisé- Quiz.

Prérequis

Être prêt à se remettre en cause.

ANALYSE FINANCIÈRE **NIVEAU 1**

#Gestion financière #Compétences stratégique

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Hors des sentiers battus, par une approche ludique et un peu décalée, **il vous est proposé un parcours de découverte ou de redécouverte de l'outil de base qu'est la comptabilité** afin de nourrir vos décisions stratégiques.



OBJECTIFS

- Lecture du bilan et du compte de résultat pour enfin comprendre ce que représentent toutes ses rubriques ;
- L'analyse de la rentabilité pour un équilibre financier : visite des différents outils du comptable et du banquier ;
- Nourrir sa stratégie de ces outils financiers.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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.

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.

JOUR 1 • 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...

JOUR 2 • 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 le stage est distribué en fin de formation.



par **Philippe ABGRALL**

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'année, 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.

Méthode 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.

Prérequis

Aucun.

ANALYSE FINANCIÈRE **NIVEAU 2**

#Gestion financière #Compétences stratégique

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comprendre et analyser sa comptabilité, c'est important mais cela reste une analyse du passé. **À partir du Bilan et Compte de Résultat, nous pouvons poser les bases du compte de résultat prévisionnel qui va servir de point de repère au Tableau de Bord financier mensuel.** Et pour aller plus loin encore dans le pilotage de son organisation, plusieurs Indicateurs Clés de Performance vont apporter une information pertinente et précoce pour le pilotage.



OBJECTIFS

- 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.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprises ayant de premières bases en Finance et Gestion d'entreprise.

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.

JOUR 1 • 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.



par **Philippe ABGRALL**

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'année, 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.

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.

JOUR 2 • 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.

Méthode 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.

DROIT DU TRAVAIL OUTIL DE GESTION OUTIL DE PERFORMANCE

#Juridique #Gestion RH

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le droit du travail est SIMPLE, car LOGIQUE et COHÉRENT, pour peu qu'on veuille se donner la peine d'en apprendre quelques règles de base, de le pratiquer sous le bon angle d'analyse des situations, et de l'envisager non comme une entrave mais comme un outil de performance.



OBJECTIFS

En 2 jours seulement, devenez un dirigeant nouveau, qui n'avance plus à l'aveugle dans les règles du droit du travail, mais vit et décide désormais sans plus se faire manipuler par la peur d'une sanction, d'un contentieux prud'homal.

Libérez-vous et performez davantage au sein de votre entreprise en maîtrisant un raisonnement juste en droit du travail.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants d'entreprise qui veulent enfin se décomplexer, ne plus subir le droit du travail, et même en faire un outil de performance et de mise en valeur de l'Humain.

Programme

JOUR 1 • Matin

« S'engager dans un contrat de travail en toute connaissance de cause »

Le choix cornélien CDD/CDI, les clauses pièges (période d'essai, rémunération, non-concurrence, ...).

JOUR 1 • Après-midi

« Exécuter le contrat de travail en toute confiance »

Le chausse-trappe de l'obligation de sécurité, du harcèlement, de l'inaptitude...



par **Pascale
GUILLON-DELLIS**

Passionnée de l'accompagnement de l'entreprise dans son quotidien, comme dans ses choix de développement et ambitions de performances, je fais équipe avec les dirigeants depuis plus de 30 ans, pour vivre un droit du travail clair, et parvenir à concilier optimisation du management et respect des règles juridiques applicables.

JOUR 2 • Matin

« Licenciement est un droit »

Savoir discerner et emprunter la bonne procédure de licenciement.

JOUR 2 • Après-midi

« Gérer au mieux les ruptures subies ou collaborative »

S'orienter sans se perdre dans tous les modes de rupture possibles pour le salarié.

Méthode et outils pédagogiques

Formation construite principalement sur le vécu des participants, voire sur leurs problématiques du moment. Tout l'apprentissage s'effectue par le partage d'expérience, l'analyse mutuelle et croisée de problématiques réelles, et surtout l'ébauche en commun de stratégies et solutions, offrant à chacun les jours suivants la formation, un terrain de réflexion et d'avancée dans la gestion sociale de son entreprise.

Prérequis

Avoir au moins 1 salarié ou envisager une première embauche.

GESTION FINANCIÈRE **NIVEAU 1**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Pas prise de tête, juste du plaisir et la découverte des chiffres par un angle économique.



OBJECTIFS

- Comprendre la signification du bilan et du compte de résultat ;
- Acquérir le langage minimum du banquier et de l'expert-comptable ;
- Avoir envie de se plonger dans les chiffres de son entreprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout gestionnaire ou dirigeant d'entreprise voulant mieux comprendre les chiffres de son entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Réflexion sur le fonctionnement de l'entreprise

- Mise à niveau des termes utilisés en gestion financière ;
- L'entreprise et son environnement ;
- Quels sont les partenaires indispensables de l'entreprise.

JOUR 1 • Après-midi

Le document d'analyse et de décision financière : le bilan

- Comment y interagissent les partenaires de l'entreprise ;
- Comment lire un bilan - Comment l'exploiter ;
- Fonds de roulement, Besoin en fonds de roulement, Trésorerie ;
- Le dirigeant est-il seul décisionnaire de l'évolution.

JOUR 2 • Matin

Le document d'exploitation : le compte de résultat

- Que représente-t-il ? - De quoi est-il constitué ?
- Quel est le seuil de rentabilité d'une activité ?
- Comment cerner et surveiller rapidement l'évolution des différentes familles de charges ?
- Quelle est la capacité d'autofinancement de l'entreprise ?
- Comment mettre en place ses propres tableaux de bord ?

JOUR 2 • Après-midi

Les documents prévisionnels : le budget prévisionnel

- La stratégie globale ;
- La recherche d'informations ;
- Les différentes approches du budget prévisionnel.



par Bruno
PASCAL

Bruno PASCAL est spécialisé dans l'accompagnement individuel de dirigeants dans l'analyse de leurs structures, le développement et la mise en place de leur stratégie et leur posture de leader. Il forme et accompagne de nombreux dirigeants en gestion financière, management, développement stratégique et connaissance de soi, notamment avec le jeu de go. Il a été membre actif et impliqué au CJD de 1992 à 1999. Il intervient dans bon nombre de forums de la métropole, au Maroc et dans l'Océan Indien.

Méthode et outils pédagogiques

- Reconstitution d'un bilan Emplois et Ressources ;
- Equation financière de l'entreprise ;
- Les bras de levier, les ratios à suivre, les courbes ;
- Reconstitution des trois niveaux du CR ;
- Représentation graphique par grandes masses ;
- Les ratios prioritaires ;
- Les SIG, les ratios majeurs, analyse des courbes-> décider.

Prérequis

Aucun, juste de la bonne volonté.

GESTION FINANCIÈRE **NIVEAU 2**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Envie d'aller plus loin et d'anticiper au lieu de subir.



OBJECTIFS

- Travailler sur un avenir réaliste à partir de l'existant ;
- Savoir monter un prévisionnel et un plan de financement ;
- Avoir des ratios et un tableau de bord personnalisé.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout gestionnaire ou dirigeant d'entreprise voulant mieux construire et structurer l'avenir et la pérennité de son entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Positionnement, attentes, règles de confidentialité ;
- Le budget prévisionnel : L'évaluation du CA, la collecte d'informations pour les charges ;
- Étape 1 : La notion de point mort : La notion de charges fixes et charges variables.

JOUR 1 • Après-midi

- La stratégie : Analyse de l'environnement des acteurs et forces en présence.

JOUR 2 • Matin

- Le plan d'investissement : Comment financer ses investissements ;
- La trésorerie : Comment agir sur les masses du bilan.

JOUR 2 • Après-midi

- Le budget prévisionnel : Estimation précise des besoins face au projet ;
- Étape 2 : Finaliser le projet financier : Cohérence entre stratégie et chiffres ;
- Les acquis.



par Bruno
PASCAL

Bruno PASCAL est spécialisé dans l'accompagnement individuel de dirigeants dans l'analyse de leurs structures, le développement et la mise en place de leur stratégie et leur posture de leader. Il forme et accompagne de nombreux dirigeants en gestion financière, management, développement stratégique et connaissance de soi, notamment avec le jeu de go. Il a été membre actif et impliqué au CJD de 1992 à 1999. Il intervient dans bon nombre de forums de la métropole, au Maroc et dans l'Océan Indien.

Méthode et outils pédagogiques

- Présentation du logiciel PréviLogic ;
- Principe du seuil de rentabilité et logiciel PMLogic ;
- Trame de réflexion, analyse de l'environnement avec la métaphore du go ;
- Exercice pratique ;
- Vision globale du bilan ;
- Appropriation de l'utilisation de Prévilogic ;
- Recherche de pistes complémentaires.

Prérequis

De préférence, avoir suivi le niveau 1 ou avoir des bonnes notions de gestion.

ANALYSER LES BILANS, CERNER LES FORCES ET FAIBLESSES D'UNE ENTREPRISE

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Dans un monde où une crise peut pointer le bout de son nez à tout moment, la maîtrise de sa trésorerie et l'analyse de ses bilans est une compétence clé pour le dirigeant. De quoi parle-t-on en termes de passif ou d'actif ? Qu'est ce que le fond de roulement ? Vous avez toujours voulu savoir lire entre les lignes de vos comptes de résultat, cette formation est faite pour vous !



OBJECTIFS

- Identifier les forces et les faiblesses de votre entreprise à partir du diagnostic de vos bilans ;
- Faciliter les échanges avec les financiers que sont vos banquiers ou votre expert-comptable ;
- Mieux comprendre les bilans de vos concurrents, clients ou d'une entreprise à reprendre.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout dirigeant d'entreprise souhaitant être plus à l'aise avec la finance.

Programme

JOUR 1 • Matin

Expliquer le contenu du bilan et du compte de résultat dans un langage simple et accessible à tous.

JOUR 1 • Après-midi

Analyse des bilans d'une PME, 40 questions / réponses concernant la rentabilité, la structure financière et la solvabilité.



par **Christophe VERET**

Christophe VERET est ingénieur de formation. Ancien banquier responsable d'un portefeuille de PME-PMI, il est gérant de sociétés dont une société de conseil. Consultant-formateur au CJD depuis plus de 10 ans dans différentes régions, il anime des formations auprès de grands groupes à Escp Europe et à l'Université Paris Dauphine.

JOUR 2 • Matin

Analyse du bilan d'une 2^e société, 40 questions / réponses et approfondissement de certaines notions de gestion : soldes intermédiaires de gestion (Valeur ajoutée, EBE, ebitda, ebit ...), capacité d'autofinancement.

JOUR 2 • Après-midi

Fonds de roulement et besoin en fonds de roulement, les ratios financiers les plus utilisés et leur signification, séquence questions / réponses sur vos propres bilans.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance théorie / pratique. Beaucoup de cas pratiques. Traduction des éléments financiers dans un langage simple, concret et imagé. Les participants peuvent emmener leurs propres bilans s'ils souhaitent appliquer les concepts à leur entreprise.

Prérequis

Cette formation s'adresse à un public novice qui recherche les bases de l'analyse des bilans. Si vous avez déjà une bonne expertise à ce niveau, cette formation ne répondra à vos attentes.

BIEN VIVRE ET PÉRENNISER L'ENTREPRISE FAMILIALE

#Reprise d'entreprise #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'entreprise familiale est complexe parce qu'elle mélange des dimensions affectives et professionnelles, si tu veux la comprendre, trouver le chemin de la sérénité et de la pérennité, **cette formation est faite pour toi !**



OBJECTIFS

- Connaître les fondamentaux de l'entreprise familiale ;
- Identifier LA priorité du moment, soit pour le dirigeant, soit pour l'entreprise, soit pour la famille ;
- Trouver la ou les meilleures voies possibles pour vivre en sérénité une entreprise pérenne ;
- Connaître les dilemmes de la transmission dans les dimensions affective et professionnelle ;
- Comprendre les attentes de toutes les parties prenantes.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Membre de l'entreprise familiale (famille et entreprise) : futur.e repreneur.se, actionnaire, dirigeant.e ou co-dirigeant.e, parents, enfant, frère, sœur, neveu, nièce, cousin.e..

Programme

JOUR 1 • Matin

- Identifier le problème à résoudre apparent et prioritaire du stagiaire :
 - Permet au groupe de bien se connaître et à l'animateur de commencer à identifier la priorité du stagiaire ;
 - Autorise la libération de la parole, des envies et des émotions.
- Comprendre l'entreprise familiale (1^{ère} partie) ;
- Donne une compréhension générale « théorique » de l'entreprise familiale pour démontrer qu'il s'agit d'une entreprise particulière ;
- Observation et résolution du cas 1 ;
- Le JD raconte son entreprise, son rôle et explique l'attente qu'il pourrait avoir. Le formateur écoute activement et en mode coaching confirme le sujet à traiter de façon prioritaire ou l'oriente vers un autre sujet plus important. Une fois que le JD a validé le sujet, le formateur propose un ou plusieurs chemins de solution. À la fin de la séquence les autres stagiaires peuvent poser des questions.

JOUR 1 • Après-midi

- Observation et résolution du cas 2, 3 et 4 ;
- Idem cas 1 ;
- Clôture de la journée ;
- Dernier tour de table pour lever toutes les frustrations et permettre à chacun de passer la nuit sans interrogation. La satisfaction des stagiaires qui sont passés met en confiance les autres stagiaires.



par **Peio
ETCHART**

Dirigeant d'entreprise familiale (créateur et repreneur), passionné par la psychologie positive et le développement personnel. Membre du FNB (Family Business Network), il a travaillé depuis deux ans sur les conditions de pérennité des entreprises familiales et le bien-être de ses membres.

JOUR 2 • Matin

- Introduction de la journée ;
- Prendre le pouls des stagiaires après la 1^{ère} journée, mettre de l'énergie positive et de l'optimisme ;
- Synthèses des solutions évoquées la veille ;
- Ancrer dans les mémoires les points évoqués la veille en mode participatif. Montrer aux stagiaires passés en cas dans la journée 1 que l'écoute du groupe a été active et faire le plein de confiance ;
- Observation du cas n°5 et 6 ;
- Idem cas 1.

JOUR 2 • Après-midi

- Comprendre l'entreprise familiale (2^{ème} partie) ;
- Fin de la théorie sur la compréhension de l'entreprise familiale qui complète ou recoupe les expériences racontées dans les cas ;
- Comprendre l'humain ;
- Les cas montrent que dans chaque situation, la compréhension de l'humain est la clé de la sérénité. Cette séquence permet de donner quelques rudiments de psychologie aux JD ;
- Les clés de la réussite ;
- Synthèse à retenir en fin de formation sur les éléments-clés de la réussite pour clôturer la formation sur une note concrète positive !
- Clôture de la formation.

La clôture est un moment important, chacun exprime son ressenti sur lui et le groupe. L'objectif est que chaque stagiaire se trouve en paix avec un chemin qui lui semble le bon à prendre.

Méthode et outils pédagogiques

Les apports théoriques seront systématiquement complétés par des exemples de vie réels et mis en lien avec les situations individuelles des participants.

Le travail sur la problématique sera effectué en groupe et en binôme.

Jeux de rôle pour la résolution des conflits.

Prérequis

Aucun si ce n'est avoir repris une entreprise familiale.

Clique sur une
partie pour accéder
aux fiches 

Management

Il y a autant de façon de manager qu'il existe de managers. Pas facile de s'y retrouver donc. Faisons le tri ensemble et adoptons les bons gestes pour garantir l'engagement des équipes.



Les bases du management

Avant de devenir le meilleur manager, il faut comprendre ce que veut dire manager. Revenons donc aux fondamentaux.

Management d'équipe

La richesse de votre équipe se trouve dans sa diversité. Mais c'est aussi parce que chacun agit et pense différemment qu'il est parfois délicat de créer une dynamique collective. Voici nos astuces...

Management à distance

Chamboulé par la crise Covid, le monde de l'entreprise se fragmente géographiquement. Il est important d'apprendre à manager à distance.

Gestion des conflits

Le conflit, sous toutes ses formes, est quotidien en entreprise. Les anticiper et les comprendre vous aidera à désamorcer les bombes les plus atomiques.

Techniques de management

Il existe un style de management qu'il convient d'adapter en fonction des situations ou en fonction des individus auxquels il s'adresse.

DÉLÉGUER EN DONNANT DU SENS

#Délégation #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Ça vous arrive d'avoir peur de déléguer par crainte de perdre le contrôle ou que certaines tâches soient moins bien traitées que par vous ?

Est-ce que ça vous est déjà arrivé de ne pas savoir comment gérer avec bienveillance un collaborateur démotivé ?

Savez-vous qu'il existe un outil ultra simple pour doser au plus juste le bon degré d'autonomie à laisser à vos collaborateurs et le type de contrôle à privilégier ?

Faites-vous partie des managers qui estiment perdre beaucoup trop de temps à vérifier que le travail délégué a été bien fait ?



OBJECTIFS

- Vous aurez le pouvoir de rendre vos collaborateurs de plus en plus autonomes ;
- Vous aurez plus de temps pour vous consacrer à vos propres dossiers ;
- Vous aurez considérablement réduit le risque de devoir repasser derrière un collaborateur ou de récupérer des erreurs graves ;
- Vous disposerez d'un outil de diagnostic infaillible pour identifier rapidement la cause d'une mauvaise performance ;
- Vous disposerez d'un outil de félicitations qui a permis à l'un de nos clients d'augmenter son CA de 10 % ;
- Vous saurez recadrer en restant orientés solutions ;
- Vous saurez comment identifier le vrai levier de motivation de chacun de vos collaborateurs ;
- Vous saurez tout ce qu'il faut faire pour développer une réputation de manager humain, équitable et motivant.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Vous êtes un dirigeant/manager qui en a marre de : Ne pas pouvoir se concentrer sur son cœur de métier / ses tâches / Se sentir obligé de toujours vérifier après ses collaborateurs ;
- Vous êtes un dirigeant/manager qui veut : Des collaborateurs autonomes / Savoir comment féliciter d'une manière élégante et ultra motivante / Apprendre comment sortir par le haut d'un recadrage ;
- Vous êtes un dirigeant à qui personne n'a encore jamais expliqué comment reconnaître facilement les leviers de motivation d'un collaborateur et comment les nourrir.

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-crée les objectifs puis les formaliser de manière SMART grâce à des exercices en miroir appliqués à vos propres collaborateurs.



par **CRONO CONCEPT**

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.

JOUR 1 • 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.

JOUR 2 • 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.

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.

APPROFONDIR ET ENRICHIR SES PRATIQUES MANAGÉRIALES

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

« Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin », « l'union fait la force ». Comment les mettons nous concrètement en pratique ? C'est exactement l'esprit de ce module qui se veut un agitateur de coopération et d'intelligence collective. Un double but : À la fois chacun fait avancer ses principaux enjeux, il fait grandir sa posture coopérative et le collectif et l'entreprise en bénéficie. Ce module est clairement un engagement dans la coopération. Une occasion de laisser de côté la logique de « se battre contre » pour celle « de s'unir pour ». Un espace fun, ludique, créateur de performance douce la performance avec le cœur.



OBJECTIFS

- Apprendre ; désapprendre ; réapprendre de ses expériences managériales ;
- Partager son expérience avec celle de ses pairs, échanger sur ses réussites et sur ses situations problématiques ;
- Identifier des solutions opérationnelles directement applicables à ses problématiques ;
- Développer son esprit et sa posture de coopération.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants de TPE ou PME et/ou leurs proches collaborateurs (en posture de manager).

Programme

JOUR 1 • Matin

- Inclusion et état des lieux ;
- Formaliser ses talents de manager dirigeant ;
- Lister les situations opérationnelles à traiter durant le training ;
- Méthode pédagogique : conversation appréciative.

JOUR 1 • Après-midi

- Codéveloppement session 1 ;
- Confronter son expérience avec celle de ses pairs ;
- Echanger sur ses réussites et ses problématiques de manager et de dirigeant ;
- Découvrir et expérimenter le codéveloppement à partir d'une situation opérationnelle de l'un des participants ;
- Apprentissages et plans d'action ;
- Méthode pédagogique : facilitation, codéveloppement, apport de grilles de lecture, feed-back, balle magique (jeu des questions).



par Anne
DELESTAN

Après une expérience opérationnelle de commerciale et manager en entreprise dans le secteur bancaire Anne DELESTAN devient consultante en management et en accompagnement des transitions. Elle fonde, en 2008, Elansité dont le credo est la facilitation de progrès humain et de performance économique. Elle exerce, depuis 2008, en tant que coach professionnelle et gérante de cabinet conseil.

JOUR 2 • Matin

- Co vision - Inclusion en langage maximes ;
- Capitaliser les apprentissages réalisés et les actions à mettre en place ;
- Expérimenter et s'approprier une méthodologie d'accompagnement des collaborateurs (co-coaching) ;
- Expérimenter et s'approprier une méthodologie de développement des pratiques entre pairs (co-vision) ;
- Renforcer ses compétences managériales par l'apport de grilles de lecture, études de cas, partages de pratiques, exercices ou méthodes à l'issue de chaque séance (ex : leviers pour faire évoluer un comportement, les leviers de la motivation, le courage managérial, ...) ;
- Apprentissages et plans d'action ;
- Méthode pédagogique : facilitation, co-coaching, co-vision, mises en situation, apports de grilles de lectures, maximes, jeux de cartes, feed-back.

JOUR 2 • Après-midi

- Codéveloppement apprécitif ;
- Capitaliser les pratiques et les postures efficaces entre pairs ;
- Expérimenter et s'approprier une méthodologie une méthode de travail entre pairs réutilisable avec les membres de son équipe (codéveloppement apprécitif) ;
- Apprentissages et débriefing ;
- Déclusion ;
- Méthode pédagogique : facilitation, partages de pratiques, balle magique (jeu des questions), codéveloppement apprécitif, feed-back.

Méthode et outils pédagogiques

Apports de méthodologies / Facilitation.
Cas pratiques / Apports de concepts.
Mises en situation / Partages de pratiques.
Codéveloppement / Co vision / Codéveloppement apprécitif.
Jeux appréciatifs (maximes, cartes, ...).

Prérequis

2 ans d'expérience managériale.

MANAGEMENT ET MOTIVATION

#Management #Gestion d'équipe

Durée 3 JOURS • 21 HEURES

Jeunes dirigeants : 3 jours consécutifs.

Collaborateurs : 2 jours consécutifs + 1 jour un mois après.



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous pensez que manager est de plus en plus complexe ?

Vous vous questionnez sur vos pratiques managériales et les évolutions sociétales en cours ? La formation Management et Motivation vous permettra la prise de recul nécessaire et vous apportera des réponses pratiques en lien avec vos situations quotidiennes.



OBJECTIFS

Notre formation, centrée sur les leviers du management au quotidien, traitent des situations type auxquelles tout responsable est régulièrement confronté, et dont le bon équilibre repose sur le trépied :

- La valorisation de la contribution des collaborateurs ;
- La remotivation rapide et efficace, à chaque fois que nécessaire ;
- L'autorité dans sa justesse.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne ayant une responsabilité hiérarchique et/ou transversale.

Programme

JOUR 1 • Matin

Les enjeux du management moderne

Introduction du séminaire : mise en perspective sur le plan sociétal des pratiques managériales et de leur histoire.

Identifier les leviers de la reconnaissance en connaissant mieux nos collaborateurs en conscience du contexte managérial.

- Les conditions de l'efficacité / Efficacité et motivation ;
- Motivation et management / Management et environnement ;
- Le métier de manager / La formation du manager ;
- La mission de management du responsable.
- Mise en lien avec le groupe / Recueil et/ou vérification des attentes.

JOUR 1 • Après-midi

Valorisation

Développer la motivation positive en s'appuyant les aspects positifs.

- Besoins et motivation / Motivations positive et négative ;
- Le référentiel / Les références ;
- Les dominantes : équilibre des motivations, gestion du fort enjeu
- Le contrat hiérarchique.
- Vérification des acquis et remise en mémoire des notions abordées.



par Groupe GRM

Virginie GAUDEFROY-VAN BELLE, Gwenaëlle GERARD, Philippe BEAUGE et Damien RAHIER. Depuis plus de 9 ans, GRM accompagne les chefs d'entreprises, les cadres, les salariés et les personnes pour activer le changement et le mieux-être.

JOUR 2 • Matin

Valorisation (suite et fin)

Suite de la thématique abordée en Jour 1 – Après-midi.

Tour de table : Recentrage et remise en mémoire des idées majeures retenues du Jour 1.

JOUR 2 • Après-midi

Remotivation

Comment détecter et enrayer une éventuelle démotivation.

- La démotivation / Raison et émotion ;
- Motivation et lucidité / Le comportement – symptôme ;
- L'exigence managériale / Légitimité et crédibilité.
- Vérification des acquis et remise en mémoire des notions abordées ;
- Pour les collaborateurs : identification d'une ou deux actions à mettre en œuvre pendant l'intersession.

JOUR 3 • Matin

Juste autorité

Comment faire respecter le cadre défini avec ses collaborateurs

- Le cadre relationnel / Management et sanction ;
- Autorité et autonomie / Erreur et faute ;
- Démotivation et faute / Positionnement hiérarchique.
- Recentrage et remise en mémoire des idées majeures des J1 et 2.

JOUR 3 • Après-midi

Juste Autorité (suite et fin)

Suite de la thématique abordée en Jour 3 – Matin.

- Bilan de la formation : idées majeures retenues, partage de cas d'application ;
- Réalisation d'un plan d'actions à mettre en œuvre à l'issue de la formation.

Auto-évaluation de fin de formation.

Évaluation via l'application CJD.

Méthode et outils pédagogiques

Forte expérience managériale du formateur. Analyse de situations concrètes rencontrées par les participants. Écoute active, interaction et partage entre les participants et le formateur.

Prérequis

Jeunes Dirigeants : Aucun.

Collaborateurs : Formation déjà suivie par le JD de l'entreprise.

MANAGEMENT APPRÉCIATIF : Développez une culture managériale d'abondance et de réussite

#Management #Gestion

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous demandez parfois pourquoi vous avez échoué ? Et si vous vous demandiez plutôt pourquoi vous réussissez ? Ne vous focalisez plus sur ce que vous faites mal mais plutôt sur tout ce que vous faites pour réussir. Le management apprécitatif est la porte d'entrée pour ce changement de paradigme et de réalité.

Êtes-vous prêt à explorer le paradoxe qu'il est possible de résoudre des problèmes en se focalisant sur ce qui fonctionne bien ?

Après cette formation, vous changerez de points de vue sur les bulletins scolaires de votre enfant ou sur les humeurs de vos collaborateurs.



OBJECTIFS

- Développer un état d'esprit positif et générateur de nouvelles idées ;
- Capacité à voir ce qui fonctionne bien et qui a de la valeur ;
- Générer de l'envie, de la motivation et de l'engagement autour de vous ;
- Faire confiance, développer l'autonomie, prendre des vacances ;
- Développer votre capacité à valoriser, reconnaître, et apprécier ;
- Rendre visible l'invisible.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui n'en peuvent plus de devoir fournir toutes les réponses et d'être sur tous les fronts en même temps ;
- Les dirigeants qui souhaitent adopter un état d'esprit positif et réaliste sans évacuer les difficultés lorsqu'elles se présentent ;
- Pour ceux qui pensent que le savoir-faire c'est bien, et c'est encore mieux avec le savoir-être.



par **Stéphane KRAJCIK**

Stephan KRAJCIK coach et facilitateur, aide les organisations à ouvrir la voie et faire de la place pour que leur vraie nature en tant qu'organisme vivant, aimant et conscient puisse exister.

Programme

JOUR 1 • Matin

C'est quoi être curieux ? Passer du oui mais... au oui et...

JOUR 1 • Après-midi

Et si on se focalisait sur ce qui fonctionne bien ?

JOUR 2 • Matin

La reconnaissance et sa cousine l'appréciation.

JOUR 2 • Après-midi

La haute qualité relationnelle pour des équipes performantes.

Axes de progrès :

Le Management Apprécitatif propose au manager d'adopter une posture qui lui permet de :

- Repérer les réussites et les forces de son équipe et s'appuyer sur celles-ci pour la piloter et l'animer ;
- Cultiver un optimisme réaliste, même en temps de crise ;
- Utiliser le langage apprécitatif ;
- Produire continuellement du sens aux actions ;
- Susciter la coopération, l'entraide et la générosité ;
- Favoriser la diffusion d'émotions positives ;
- Reconnaître les efforts autant que les résultats.

Méthode et outils pédagogiques

Ateliers participatifs en binômes et sous-groupes.

Acquisition et utilisation d'outils simples et puissants.

S'appuyer sur des exemples concrets de votre quotidien.

Pédagogie inversée.

Développer l'écoute active.

Tout ce que l'on fait peut-être utilisé dans l'espace pro.

Comprendre les mécanismes de l'intelligence collective.

Prérequis

Être d'Accord avec la citation suivante : « c'est en pariant sur ce qu'il y a de meilleur en l'être humain, que ce meilleur peut se révéler. » J. Lecomte.

MANAGEMENT ET GESTION D'ÉQUIPE

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Devenir gestionnaire d'équipe, c'est se confronter à un rôle certes souvent passionnant mais aussi complexe. Il n'y a pas de recettes prêtes à l'emploi.

Manager ça s'apprend... (surtout avec l'expérience...) à la condition d'être capable de s'adapter et de remettre régulièrement en cause ses pratiques. Il n'y a pas de pire manager que celui qui s'ignore.

Cette formation est organisée prioritairement comme un temps d'échange et de construction collective. Le groupe sera pour chacun un lieu de ressources mais également un interlocuteur confrontant.

Le formateur suscitera la réflexion, en amenant plus de bonnes questions que de bonnes réponses.

Des apports et outils viendront nourrir et ouvrir la vision de chaque participant qui sera invité à concrétiser son cheminement par la mise en place d'actions concrètes.



OBJECTIFS

- Définir les missions et rôles d'un manager ;
- Délimiter et structurer son rôle de manager dans le contexte de son entreprise ;
- Pratiquer une démarche réflexive continue sur son rôle ;
- Etablir un bilan sommaire du climat social de son équipe ;
- Décrire les principales écoles de management à travers l'histoire ainsi que les actions et croyances qui y sont associés ;
- Différencier la motivation et la stimulation ;
- Etablir un bilan des actions de stimulation de son entreprise ;
- Concevoir et justifier de nouvelles actions de stimulation ;
- Identifier ses freins potentiels à la délégation ;
- Définir pour son équipe les tâches potentiellement déléguables et les conditions nécessaires à cette délégation ;
- Décrire le management situationnel ;
- Fixer un objectif à un collaborateur de manière directive et/ou participative.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Ce stage s'adresse à des collaborateurs, sans formation en management préalable, qui par leurs qualités personnelles sont aujourd'hui en situation (ou proche de l'être) de gestion d'équipe.



par Gilles
LEFEBVRE

Former : une énergie à partager. Formateur depuis 20 ans, j'anime mes interventions avec beaucoup de bonheur et un dynamisme que l'on dit contagieux. Maître-praticien en PNL, formé à la systémique des organisations, à l'Analyse Transactionnelle ainsi qu'aux approches de Carl Rogers et de Thomas Gordon. Je suis perpétuellement en éveil autour des différents courants explorant les relations humaines et l'innovation. J'anime de manière régulière des formations à l'assertivité, à l'écoute qualitative, à la gestion d'équipe et à la créativité. En interaction avec les participants, j'invite à s'interroger et à remettre en question son fonctionnement. Apprendre à mieux se connaître, se donner de nouveaux regards et expérimenter de nouvelles pratiques permet de se donner plus de choix et de liberté.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Ouverture du groupe – Pose du cadre de fonctionnement – Sens et besoins pour chaque participant ;
- Rôles et missions du manager – émergence, construction et échanges avec le groupe – Temps de restructuration ;
- Les conditions d'un bon climat social ;
- Bilan personnel.

JOUR 1 • Après-midi

- Les besoins des membres d'une équipe ;
- Les théories du management ;
- Les leviers de stimulation ;
- Mise en projet.

JOUR 2 • Matin

- Les conditions de la délégation ;
- Le management situationnel ;
- Tris et choix des tâches déléguables.

JOUR 2 • Après-midi

- Formulation d'objectifs ;
- Bilan personnel final ;
- Bilan à chaud

Méthode et outils pédagogiques

Confrontations et échanges entre participants, apports brefs du formateur, temps de travail individuel, exercices d'application à mettre en lien direct avec le terrain, feed-back collectifs, développement d'un projet personnel.

Prérequis

Exercer un pouvoir hiérarchique et disposer d'une « certaine » autonomie d'action. La formation propose une démarche réflexive, chaque participant doit s'accorder à partager ses expériences, à donner et à recevoir du feed-back.

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Dans un contexte d'adaptation continue et de changement permanent, il n'est pas toujours facile de mobiliser ses équipes autour des projets communs. Être capable d'obtenir des résultats, de motiver au quotidien, d'entretenir la cohésion, de développer des compétences et d'augmenter la productivité mobilise des aptitudes très différentes. Naturellement, chaque manager a ses préférences pour tel ou tel rôle managérial. Toutefois, pour être plus efficace, il est indispensable que tout manager soit conscient de ses zones de confort et de ses zones de progrès. Dans ce domaine comme dans d'autres, il est possible de s'améliorer et de se faire aider en s'appuyant sur des techniques éprouvées. C'est tout l'objet de cette formation.



OBJECTIFS

- Clarifier la fonction de management ;
- Identifier les critères de performance ;
- Savoir définir des objectifs précis et analyser les résultats ;
- Savoir mobiliser son équipe ;
- Faire monter en compétence les membres de son équipe ;
- Perfectionner l'organisation de son équipe.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Managers débutants et confirmés.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre son rôle de manager

- Les différentes fonctions du management ;
- Identifier ses modes d'interventions préférentiels ;
- Intervenir sur l'ensemble du territoire managérial.

JOUR 1 • Après-midi

Le manager gestionnaire

- Evaluer les résultats du travail d'équipe : méthodes et outils ;
- Piloter la performance par une stratégie d'objectifs C.L.A.I.R.S ;
- Savoir D.I.R.E les choses ;
- Recadrer un collaborateur.

Le manager Moteur

- Maîtriser les leviers de la motivation ;
- Savoir faire adhérer et convaincre ;
- Valoriser les comportements positifs ;
- Mettre en cohérence actes et discours.



par **Franck LE TALLEC**

Franck LE TALLEC a développé son expertise relationnelle au contact de PME comme de grands groupes, dans le secteur privé comme dans le secteur public. Les séminaires Color Progress®, outils de positionnement du comportement des managers et des collaborateurs, sont d'ailleurs le fruit de ses 20 années d'interventions en entreprises.

JOUR 2 • Matin

Le manager coach

- Être à l'écoute pour réduire incertitudes, quiproquos et malentendus ;
- Savoir consulter en couleur ;
- Gérer le stress des collaborateurs ;
- Passer du réactionnel au relationnel : les techniques les plus efficaces.

JOUR 2 • Après-midi

Le manager Organisateur

- Savoir prioriser son action : la méthode R.E.P.O.S ;
- Faire passer des consignes de manière efficace ;
- Savoir dire non lorsque c'est nécessaire : la méthode C.R.E.D.O ;
- Réussir à être rigoureux avec la méthode et souple avec les personnes.

Méthode et outils pédagogiques

- L'approche utilisée est active et participative : elle alterne phases de découverte par les participants, apports de l'animateur et appropriation par l'entraînement (faire ressentir, faire réfléchir et faire agir).
- Elle s'appuie sur l'approche « Color Progress® » qui permet de :
 - Se repérer, comprendre, donner du sens et prendre du recul par rapport à sa pratique quotidienne ;
 - En un clin d'œil, identifier le tableau de bord de ses préférences managériales ;
 - Travailler sur la complémentarité d'équipe et comprendre les agacements mutuels ;
 - Adapter sa communication managériale aux points d'accroche de ses interlocuteurs ;
 - Identifier les biais de sa prise de décision ;
 - Évaluer ses correspondances ou ses écarts avec les rôles managériaux nécessaires.
- La démarche d'accompagnement s'articule en 4 temps :
 - **Passation du test « Color Profiles Management ».** Ce test met en lumière les zones de confort et d'évitement en matière de management d'équipe ;
 - **L'analyse des points forts et des axes de progrès :** Un temps est consacré à l'analyse. Ce temps de réflexion est accompagné de différents outils : tests, exercices pratiques, échanges avec l'intervenant... ;
 - **Des interventions sur les comportements clés et l'appropriation d'outils :** L'approche, très pratique, repose sur la résolution de cas concrets rencontrés par le manager ;
 - **Un plan d'action personnalisé** afin d'individualiser les recommandations.

Prérequis

Être concerné par une fonction managériale hiérarchique ou transversale.

TECHNIQUES AGILES

#Agilité #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Dans les principes et les valeurs de l'agilité, les interactions et les personnes priment sur les processus. L'adaptation au plan prône sur le suivi à la lettre du plan. La collaboration avec le client est préférée au respect strict du contrat. Enfin, la production de valeur ajoutée est recherchée avant la qualité du livrable. Quand on parle d'agilité, on parle d'amélioration continue, de recherche de la simplicité, de motivation des équipes et de valeur ajoutée. Avec cette formation, vous apprendrez ce qu'est la vraie agilité et comment s'en servir pour faire ressortir toute la plus value pour votre entreprise.



OBJECTIFS

Comprendre les méthodes agiles et savoir les appliquer en contexte de projets ou opérationnel.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

Planification du travail en co-construction.

Sprint d'apprentissage en classe inversée.

Cas pratique d'application et utilisation de techniques complémentaires.

Echanges sur la gestion de changement et les principes sous-jacents
Les deux journées sont divisées en 4 séquences permettant d'expérimenter en équipe les outils agiles et de design thinking :

JOUR 1 • Matin

Apprentissage en classe inversée des outils agiles scrum et kanban, des philosophies agiles et lean.

JOUR 1 • Après-midi

Apports théoriques, expérimentation sur des cas concrets, gestion du changement.



par Sylvain
LOUBRADOU

Ingénieur informatique de formation, a dirigé pendant 10 ans des équipes logistiques (300 personnes) et informatiques (35 personnes) à l'international, dans une philosophie agile et collaborative. Depuis 3 ans, comme coach agile et en transformation culturelle, il aide des entreprises de secteurs très divers et dans tous types de métiers, à fluidifier le travail en collectif et à apporter de l'efficacité pour les clients finaux, grâce aux méthodes agiles, lean, design thinking.

JOUR 2 • Matin

Démarrage du processus d'innovation en équipe dit design thinking, phase d'exploration.

JOUR 2 • Après-midi

Poursuite du processus d'innovation en équipe dit design thinking, phases d'idéation et de prototypage.

Méthode et outils pédagogiques

Les deux journées sont divisées en 4 séquences qui respectent les principes pédagogiques suivants :

- Apprendre par l'expérimentation : les personnes en formation pratiquent par elles-mêmes sur des cas concrets et choisissent les outils qui sont expliqués ;
- Apprendre en équipe : les 5 à 20 participants de la formation sont répartis en groupes de 4 ou 5 pour permettre une émulation et aborder des sujets de travail en équipe ;
- Apprendre en expliquant : le choix de la classe inversée oblige les participants à retranscrire ce qu'ils apprennent avec un plus haut grade de rétention d'information (cone d'apprentissage de Dale) ;
- Apprendre en s'amusant : le format reste léger et amusant et s'appuie sur les prises d'initiative du groupe ;
- Apprendre en débriefant : chaque séquence se conclut d'un debriefing en groupe.

Prérequis

Aucun.

OBJECTIF PERFORMANCE : LE MANAGEMENT EST UNE PARTIE D'ÉCHECS

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Nous vous proposons d'explorer de nouvelles voies grâce à une intervention unique et originale, personnalisée en fonction de vos besoins.

L'utilisation du Jeu d'Echecs comme outil ludopédagogique permet une projection réelle car, au-delà de l'analogie très forte entre ce jeu universel et le management, le jeu projet permet, dans un cadre structuré, de développer des comportements de réflexion et de prise de décision. Il permet de mêler plaisir et travail, coopération et compétition. Il facilite la prise de conscience de ses forces et de ses axes de progrès, l'apprentissage ou le questionnement des concepts managériaux, qu'ils soient acquis ou au stade de la découverte.

La mise en situation par le jeu favorise enfin l'engagement du participant, élément essentiel dans la réussite de tout apprentissage.



OBJECTIFS

- Vos pépites à collecter ;
- Les conseils des champions ;
- L'outil d'analyse et de traitement des situations ;
- L'amorce du développement de vos aptitudes cognitives ;
- Une réponse à une question que vous ne vous étiez pas posée... ;
- savoir jouer une partie d'échecs ou améliorer de façon significative son niveau de jeu suivant le niveau de départ ;



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Représentations ;
- Genèse : les origines, la symbolique, le jeu projet ;
- Les fondements : analogie Jeu d'échecs et Management.

JOUR 1 • Après-midi

- La plateforme managériale ;
- Mise en situation 1 : initiation/découverte ;
- Analyse et apports partie 1 ;
- Auto-évaluation.



par Hervé
LOUCHE

Dirigeant Créateur en 2007 d'EXTERNALI (Société de Services en Ressources Humaines)- Gérant de la structure - DRH externalisée PME/TPE, il a 25 ans d'expérience professionnelle (Entrepreneur, DRH à temps partagé, Cadre expert R&D Formation, Manager Business Unit, Consultant Formateur, Commercial).

JOUR 2 • Matin

- Synthèse partielle, points clefs et apports ;
- Mise en situation 2 : perfectionnement ;
- Analyse et apports partie 2.

JOUR 2 • Après-midi

- Mon diagnostique/plateforme ;
- Mon plan d'action ;
- Enseignements ;
- Bilan -Evaluation formelle.

Méthode et outils pédagogiques

Approche pédagogique: ludique via le Jeu d'Echecs. Les participants sont mis en situation via deux parties d'échecs (une par jour) sous contrainte de temps.

La constitution de deux équipes qui s'affrontent permet de faire émerger notamment les comportements de coopération et de compétition au sein du groupe.

Par ailleurs, le Jeu d'Echecs en tant que tel se trouve être une activité projective réelle à travers un comportement de réflexion et de prise de décision.

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas la connaissance préalable des règles du Jeu d'Echecs. Néanmoins, ces dernières sont transmises dans tous les cas à tous les participants en amont de l'action de formation.

Chaque participant est contacté en amont de la formation pour intégrer des éventuelles attentes spécifiques et des besoins individuels.

CONDUIRE UNE RÉUNION AVEC EFFICACITÉ

#Techniques de réunion #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vos réunions sont-elles efficaces ?

Vous sentez-vous à l'aise dans la conduite de vos réunions grâce à votre préparation et à la maîtrise des techniques d'animation ?

Comment créer une bonne dynamique de groupe ?

Comment s'assurer du suivi de la réunion ?



OBJECTIFS

- Les principes de base de la communication : déperdition d'information, perceptions, écoute, reformulation, questionnement ;
- Le groupe, ses phases de vie ;
- La préparation de réunion ;
- L'ouverture de la réunion ;
- Les techniques d'animation ;
- Les qualités du bon animateur de réunion ;
- La conclusion, le suivi de la réunion.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, Cadre, Manager.

Programme

JOUR 1 • Matin et après-midi

Les principes de base de la réunion et de sa préparation.

Alternance de phases de découverte : faire trouver par les participants les bonnes pratiques à mettre en œuvre, d'apports théoriques pour synthétiser et enrichir les apports des participants, de phases d'application, pour expérimenter les apports théoriques et de débriefings sur les exercices d'application :

- Qu'est-ce qu'une réunion ?
- Quels sont les différents types de réunions (résolution de problème, information, exploration, formation, créativité ?
- Comment bien préparer une réunion, les questions à se poser avant de commencer ?
- Quelles sont les difficultés fréquentes que rencontrent un groupe de travail ? Comment les surmonter ?
- Comment faire la différence entre le sujet d'une réunion et son objectif ? Comment fixer des objectifs mesurables, utiles, simples et réalistes ?
- Comment construire un ordre du jour ? Ajuster le contenu, la forme choisie en fonction du temps imparti et des effets attendus ;
- Comment utiliser les moyens matériels ? Choisir la disposition de l'espace plutôt que de subir, choisir un moyen de transmission adapté à ses objectifs (paper board, ou power point...) ;
- Comment conclure une réunion et s'assurer de son efficacité ;
- Synthèse de la journée.

NB : Tous les points théoriques sont repris dans le support remis en fin de stage aux participants



par Marie
MAFFRAY

« L'art de la transmission ». J'aime partager mon expérience de comédienne avec les acteurs de l'entreprise. Je les accompagne dans leur savoir-faire pour les aider à optimiser leur savoir-être. J'utilise les techniques et les outils de l'acteur pour leur faire prendre du recul vis à vis de leurs émotions et développer leur capacité d'adaptation. J'applique des méthodes simples et concrètes, je travaille sur la posture, la concentration, la respiration, l'ancrage, pour tenter d'augmenter leur confort professionnel. Enfin je les aide à avoir confiance en eux et à tenir leur rôle avec efficacité et talent ! Mon crédo : Valoriser la dimension humaine de mon métier.

JOUR 2 • Matin

- Échauffement physique : se mettre en condition pour animer une réunion ; travail sur le non verbal de l'animateur : trouver son axe, son positionnement, donner son regard, explorer sa voix, gérer son stress ;
- Apports théoriques : les qualités de l'équipe gagnante ?
- Connaître et appliquer les 9 fonctions du leadership ;
- Les rôles de l'animateur : Jeu théâtral sur les erreurs à éviter en tant qu'animateur ;
- Apport théorique : les différentes façons d'animer une réunion : choix de la méthode : tour de table, brainstorming, interview croisée, ruche... les avantages et les inconvénients de chaque méthode ;
- Bilan personnel : chacun à l'appui de ce qui a été travaillé, fait le point sur ses points forts et se donne des objectifs d'amélioration à expérimenter dans la mise en situation de l'après-midi ;
- Préparation de la mise en situation : choisir un sujet : un type de réunion, fixer l'objectif, choisir son mode d'animation, prévoir un conclusion...

Cette matinée favorisera l'échange entre les participants afin de partager ses « trucs » entre autres pour se sortir de situations délicates.

JOUR 2 • Après-midi

Mise en situation.

Méthode et outils pédagogiques

Les mises en situation de cas pratiques.

Après avoir donné aux stagiaires les outils et techniques indispensables à l'animation de réunion, à la cohésion d'équipe et à la dynamique de groupe.

Prérequis

Aucun.

MANAGEMENT ET STABILITÉ ÉMOTIONNELLE

#Management #Gestion des émotions

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le management est une compétence clé dans le quotidien d'un dirigeant. C'est aussi un défi de tous les instants. Une mauvaise réaction ou une gestion approximative d'un conflit peuvent avoir de lourdes conséquences économiques et humaines pour l'entreprise. Avec cette formation, vous apprendrez à développer la maîtrise de soi, à rester serein au quotidien pour fixer des objectifs et évaluer la progression de votre équipe. Un bon manager commence par se manager lui-même.



OBJECTIFS

- Savoir identifier et reconnaître ses indicateurs personnels (indicateurs physiques, mentaux, émotionnels et relationnels) ;
- Développer la maîtrise de soi et la relation aux autres sans et sous pression ;
- Savoir s'auto-évaluer et évaluer son équipe pour mesurer l'évolution de sa progression et mesurer les écarts de perception ;
- Déployer la démarche d'amélioration continue et d'apprentissage permanent pour soi et son équipe ;
- Savoir se manager pour devenir un exemple ;
- Acquérir la maîtrise personnelle de gestion des pressions et des imprévus avant qu'ils ne se transforment en stress négatif ;
- Connaître les attitudes mentales qui conduisent à la réussite personnelle et professionnelle ;



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprise, managers d'équipe, directeurs de Business Unit, chefs de projets.

Programme

JOUR 1 • Matin

L'état de performance intérieur (EPI)

Définition, les 5 éléments de l'EPI, EPI et intelligence émotionnelle.

Le management par l'exemple : il n'y a pas d'efficacité et de performance collective sans performance individuelle

La stabilité émotionnelle

La synergie « Mental – Émotions – Corps »

L'intelligence de perception : la position d'observateur de soi

L'art de la concentration

JOUR 1 • Après-midi

L'intelligence corporelle

Le corps se perçoit par notre façon de nous tenir, de bouger et de nous exprimer. Il est la première voie d'accès à la maîtrise du stress et à la prévention des risques psycho-sociaux. Il est indispensable



par **Christian NICOLAY**

L'engagement dans le sport comme pratiquant et comme dirigeant dans un club de rugby de 700 membres est reflet de valeurs clés qui m'animent : le soutien, l'empathie, la loyauté, le respect, l'exemplarité et la persévérance. Depuis plus de 20 ans, je forme et j'accompagne des personnes qui souhaitent gagner les compétitions de leur vie, et, le fait de les voir réussir sont mes médailles et mes sources de motivation quel que soit le niveau de performance. La satisfaction de mes clients est une priorité professionnelle. Vivre dans un équilibre vie personnelle avec confiance, plaisir et énergie.

de l'écouter mais aussi de savoir le ménager et d'en prendre soin.

Connaître les différentes postures corporelles

- Mobiliser et libérer son énergie, son charisme et son pouvoir d'influence ;
- Être présent dans son corps pour être disponible et présent dans la relation à l'autre.

La communication non-verbale : savoir utiliser son corps pour mieux communiquer

La respiration

La respiration illustre les modifications qui interviennent aussi bien sur le mental que sur le corps. Elle est le miroir des émotions.

JOUR 2 • Matin

L'attitude mentale : Développer sa stabilité émotionnelle et son aisance intérieure

Notre attitude mentale détermine notre capacité à passer de la peur à la confiance.

La règle des 4R

- Retrouver sa concentration après une dispersion ;
- Contrôler ses pensées négatives / Gérer ses émotions ;
- Faire face à l'énervement et à l'agressivité d'une personne, aux perturbations venant de son environnement.

JOUR 2 • Après-midi

L'entraînement au quotidien

L'objectif de l'entraînement est d'inciter les participants à intégrer cet entraînement dans les activités les plus courantes.

- Planifier et structurer une stratégie d'entraînement ;
- Comment intégrer l'entraînement dans la réalité quotidienne ;
- Définir des objectifs de progrès et s'y tenir malgré les pressions ;
- Savoir faire des bilans.

Méthode et outils pédagogiques

La théorie est illustrée par des exercices de mise en situation prenant appui sur les stratégies de préparation physique et mentales des sportifs de haut niveau et leur transfert dans la vie quotidienne. Celle-ci vise à « se muscler » mentalement pour résister aux pressions de toutes sortes. Les stagiaires repartent avec une méthodologie d'entraînement à intégrer à leur quotidien pour améliorer votre résistance aux pressions et votre efficacité professionnelle.

Prérequis

Aucun.

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

#Management #Connaissance de soi



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



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Faites des neurosciences votre meilleur allié pour manager vos équipes. **Comment le biais de négativité pollue votre quotidien de dirigeant et celui de vos équipes ? Comment les neurones miroirs jouent un rôle clé dans la résolution de conflits ?** Quels sont les biais cognitifs qui entrent en jeu dans la conduite du changement ? Avec cette formation, vous apprendrez à observer votre environnement au prisme des biais cognitifs et des neurosciences pour naviguer et manager plus sereinement.



OBJECTIFS

- Replacer l'humain au cœur du management, de la conduite du changement et de la santé au travail ;
- CRÉER des prises de conscience collective et individuelle ;
- OFFRIR des outils concrets pour mieux gérer le changement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre et manager d'équipe.

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.

JOUR 1 • 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.

JOUR 2 • 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.

Méthode 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.

NEW

FAIRE GRANDIR LE MANAGER QUI EST EN MOI GRÂCE À LA MÉTHODE « PCL »

#Management #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cela veut dire quoi être manager ? C'est quoi un bon manager ?

Comment bien déléguer ? La délégation entraîne-t-elle le contrôle ? Comment réussir un recadrage ? Comment rebooster ses équipes, apporter du soutien, donner du sens ? Avec cette formation tu trouveras les réponses à toutes les questions que tu te poses sur les postures du manager Coach. Il est temps d'en finir avec la culture directive et technique pour mettre en place une culture de la stimulation.



OBJECTIFS

- Comprendre les différences entre être « manager Producteur », être « manager Coach » et être « manager Libérant », et savoir passer d'un niveau à l'autre via des changements de postures ;
- Rentrer dans l'essence même de ce qu'est le « manager Coach », s'autodiagnostiquer sur ses 48 comportements clés, fixer ses points forts et ses axes de développement ;
- Mieux gérer les principales situations managériales auxquelles vous êtes confrontés au quotidien grâce à des outils concrets, les protocoles managériaux ;
- Au vu des apports, traiter en intelligence collective une situation managériale concrète amenée par chacun.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants et les managers qui veulent renforcer leur efficacité managériale ;
- Les dirigeants et les managers qui ont besoin d'outillage concret pour faire face aux plus de situations possibles ;
- Les dirigeants et les managers qui pensent que leur légitimité est avant tout basée sur la maîtrise de la technique ;
- Les dirigeants et les managers qui ne sentent parfois impuissants ;
- Les dirigeants et managers qui veulent comprendre ce qu'est concrètement un manager Coach.

Programme

JOUR 1 • Matin

Découverte mutuelle sous une forme d'interviews croisées.
Jeu de rôle : Vous êtes un des participants d'une réunion d'un Comité de Direction dans un environnement de crise et de dysfonctionnement. Debrief du jeu, puis 2ème session en prenant en compte les apports.

par Eric
PERRET

20 ans de Direction commerciale, marketing et centre de profit, dans des grands groupes et PME (Kodak, GLS, Quo Vadis, OGF-PFG) ; depuis 20 ans, coach professionnel accrédité EIA (European Individual Accreditation), coaching individuel et d'équipe, ateliers de développement managérial et personnel (près de 200 coachings individuels et 100 coachings d'équipe). Intervenant pour le Centre des Jeunes Dirigeants depuis 5 ans sur cette formation.

JOUR 1 • Après-midi

Réflexions sur le management et le leadership.

De manager Producteur à manager Coach, autodiagnostic sur les postures à abandonner et celles à développer pour passer d'un niveau à l'autre et sur les 48 comportements observables du manager Coach. Présentation de la réflexion de chacun en sous-groupe. Définition des axes d'évolution. Ecriture des situations post it du lendemain.

JOUR 2 • Matin

Traitement en intelligence collective des situations Post it écrite la veille. Ce sont des situations managériales que chacun a envie de traiter – un entretien de recadrage à faire, l'animation de réunion, responsabiliser un collaborateur, une personne ou une équipe pas assez motivée ... Au fur et à mesure, découverte et entraînement autour d'une dizaine de protocoles managériaux.

JOUR 2 • Après-midi

Suite du matin – traitement des Post it - et découverte des postures et des comportements du manager Libérant.

Méthode et outils pédagogiques

Ces deux journées s'appuient sur le modèle PCL – manager Producteur, Coach, Libérant – reprenant les changements de postures qu'il est nécessaire d'avoir – celles qu'il faut abandonner et celles qu'il faut développer – pour passer d'un niveau à l'autre, et les comportements observables, rendant le modèle très concret.

La formation démarre par un jeu de rôle - une réunion du Comité de Direction dans une situation de crise -, dans lequel chacun joue un personnage précis, et se termine par le traitement sous forme d'intelligence collective de situations managériales amenées par les participants.

Vous découvrirez beaucoup d'interactions, des réflexions individuelles, des échanges en sous-groupe et en groupe complet. Nous construisons à partir de vos propres expériences que nous consolidons, challengeons, ouvrant de nouvelles perspectives de solutions.

Prérequis

Être en situation de management de personnes.
Avoir été confronté à des expériences managériales variées.

NEW

CHALLENGE AGILE

#Agilité #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'agilité vous connaissez ? Depuis plusieurs années, c'est un terme largement utilisé et souvent à tort. Mais savez-vous vraiment ce qui se cache derrière ce mot ? L'agilité, bien comprise et bien appliquée, offre un monde infini de possibilités à votre entreprise. Avec cette formation, vous partez à la découverte d'un nouveau monde où la gestion de projet est maîtrisée, où les réunions sont fluides et énergisantes et où l'urgence n'est plus à craindre. Alors, prêt pour le Challenge Agile ?



OBJECTIFS

- Donner une première approche aux JD de l'agilité et des enjeux auxquels elle répond ;
- Pratiquer sur un cas réel pour expérimenter les différentes techniques ;
- Favoriser au maximum l'intelligence collective au sein du groupe ;
- Sortir du cadre habituel et favoriser l'acculturation ;
- Acquérir une boîte à outils et des techniques activables en fin de formation.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute partie prenante de projet est concernée par cette formation. Ici, le public concerné sont Les Jeunes Dirigeants adhérents du CJD.

Programme

JOUR 1 • Matin

Introduction à l'Agilité

- Apprendre à se connaître et se structurer en sous-équipes ;
- Analyser et formaliser le besoin en équipe avec des techniques Agiles ;
- Échanger avec la start-up sur cette compréhension du besoin.

JOUR 1 • Après-midi

Mise en pratique sur une problématique réelle

- Appréhender l'organisation Agile et mettre en application au sein des équipes ;
- Concevoir une solution en adoptant des postures d'Intelligence Collective et en favorisant la créativité ;
- Se coordonner au sein de l'équipe et entre équipes.

JOUR 2 • Matin

Mise en pratique sur une problématique réelle

- Prototyper une solution ;
- Se coordonner entre équipe pour fournir une solution cohérente ;
- Préparer une présentation sous format « Pitch » de la solution.



par Jean-Baptiste
RICHARD

Ingénieur passionné par les systèmes d'informations, j'ai développé des solutions logicielles, dirigé des projets, accompagné des équipes et formé des apprenants depuis plus de 30 ans.

Que ce soit en livrant des systèmes informatiques ou en fabriquant des prototypes de produits physiques, je me suis toujours attaché à faire exister des solutions dont le design est avéré, dans son sens premier de « l'adaptation de la forme à la fonction ».

J'ai co-fondé Pitchtree pour contribuer à la diffusion des nouvelles manières de travailler auprès des entreprises, au travers d'actions de formations, d'ateliers et de parcours d'accompagnement, qui permettent de pratiquer l'agilité, le Design Thinking et l'intelligence collective pour en exploiter au plus vite l'efficacité dans nos pratiques quotidiennes.

JOUR 2 • Après-midi

Rétrospective des apprentissages

- Présenter la solution à la start-up ;
- Rétrospective collective de la méthodologie mise en œuvre ;
- Réflexion individuelle puis collective sur la transposition en situation de travail.

Méthode et outils pédagogiques

La formation sera encadrée et animée par Jean-Baptiste Richard, co-fondateur et responsable pédagogique de Pitchtree avec plus de dix années d'expérience dans la pratique de l'agilité et sur l'accompagnement et la formation à ces démarches.

L'équipe travaillera avec des outils de management visuels standards Agile (backlog, post-it...).

La formation a pour objectif d'apprendre les méthodes agiles à travers un cas pratique concret qui mettra en situation les JD. Elle est composée de diverses activités pratiques (prototypage, pitch...) et de sessions d'intelligence collective en sous-groupes.

Les participants choisiront comment matérialiser les prototypes qu'ils auront imaginé pour répondre au besoin de la start-up.

L'intégralité du contenu est présentée sur un support projeté et dupliquée dans un livret de bord individuel. A l'issue de chaque jour de formation, le formateur enrichi le support numérique du contenu construit en séance par l'équipe et renvoie le support par e-mail à chaque participant.

Prérequis

Être impliqué à un titre ou à un autre sur la mise en œuvre d'un projet quel qu'il soit – technique ou non – sans autre prérequis de compétence.

DÉCOUVREZ VOTRE EXCELLENCE DANS L'ACTION

#Connaissance de soi #Travailler ses points forts

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le saviez-vous ? Vous êtes un super-héros ! Sans blague, Vous avez un super-pouvoir ! Vous faites quelque chose d'unique dont vous seul avez le secret et qui est au cœur de chacune de vos réussites. Comment ça, vous ne savez pas ce que c'est !? Vite, venez découvrir votre excellence dans l'action, partez à la recherche de votre super-pouvoir et vous apprendrez à l'activer pour développer votre réussite et anticiper vos échecs.

PS: Les collants et la cape sont fournis.



OBJECTIFS

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.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

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.

JOUR 1 • 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.



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

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 comme 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.

JOUR 2 • 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 quotidien 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'appuient la méthode « Scor RdV » ® seront détaillés.

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.

COMMENT MANAGER SES TALENTS ET CEUX DE SON ÉQUIPE

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La formation s'adresse à tous ceux qui veulent progresser dans leur management, y trouver davantage de **fluidité**, de **sérénité** et d'**efficacité**.



OBJECTIFS

- Identifier et assumer ses talents ;
- Savoir valoriser les talents dans son management quotidien ;
- Reconnaître les talents de ses collaborateurs.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, Cadre et Manager.

Programme

JOUR 1 • Matin

Identifier ses talents et ceux de son équipe

Talents et compétences :

- Qu'est-ce qu'un talent ?
- Les fondements du management des talents.

J'identifie mes talents :

- Retour vers le passé ;
- Des indices pour les repérer ;
- Test décliné du « strengthfinder » de gallup.

JOUR 1 • Après-midi

Identifier ses talents et ceux de son équipe (suite)

Comment mes talents peuvent-ils faire évoluer mon management ?

- Les différentes catégories de talents ;
- Comment se combinent vos talents naturels ?
- Comment vivent-ils au quotidien ?

JOUR 2 • Matin

Manager son équipe avec talent

Recruter avec talent :

- Les compétences du recruteur ;
- Les outils du recruteur ;
- L'entretien : déceler les talents ;
- Les pièges à éviter.



par Jacques
BOURDONNAIS

Jacques BOURDONNAIS, fondateur de la société Accomplir, est diplômé de l'Ecole Supérieure de Commerce de Rouen et titulaire d'un DEA de sociologie des organisations de l'Université PARIS Dauphine. Il débute sa carrière dans l'enseignement supérieur comme enseignant (ESC Rouen, Audencia), puis en qualité de directeur général (Science Com' à Nantes). Après un parcours comme Directeur des marchés chez Manpower, il crée en 2001 la société ACCOMPLIR : entreprise de conseil en Ressources Humaines et Management, spécialisée dans l'orientation professionnelle, l'accompagnement, le Conseil en RH et Management auprès des entreprises. Chargé de cours à l'Institut d'Economie et de Management de l'Université de Nantes, il est animateur du club APM de Nantes le Grand Huit et administrateur de Réseau Entreprendre Atlantique. Il intervient également pour le réseau Germe.

JOUR 2 • Après-midi

Manager son équipe avec talent (suite)

Motiver Avec Talent :

- Le Triangle De La Motivation ;
- L'impact De La Reconnaissance ;
- Mettre En Place Un Management Basé Sur La Reconnaissance.

Organiser Son Entreprise À Partir Des Talents :

- Les Compétences, Matrice De L'organisation Actuelle ;
- Que Change L'approche Par Les Talents ?
- Que Puis-Je Mettre En Place Demain Dans Mon Entreprise ?

Méthode et outils pédagogiques

La formation alterne les apports, les exercices en binômes et en groupes.

Elle part du vécu des participants, favorise l'échange d'expériences et formalise les apports dans des séquences didactiques et dans un livrable.

Prérequis

Aucun.

LIBÉREZ LA PUISSANCE DE VOTRE ÉQUIPE

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Marre du manque d'engagement de vos équipes ? Vous considérez avoir trop souvent affaire à des « beni-oui-oui » ? Vous souffrez d'un turn-over excessif ? Le télétravail fonctionne mal ? En plus, tout ça vous empêche de résoudre des problématiques business clé ?? Parce que dans un collectif, rien n'est jamais strictement la faute de l'autre, venez apprendre à « libérer la puissance de vos équipes » ! Des leviers efficaces existent !



OBJECTIFS

- Devenez un « booster d'énergies » et rallumez la flamme de vos équipes ;
- Soyez une source d'intelligence collective et décuplez votre plaisir dans le management ;
- Faites de votre collectif une mêlée efficace et joyeuse !
- Trouvez, directement pendant la formation, des pistes concrètes de résolution d'une problématique business essentielle pour vous et pour votre entreprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et collaborateurs qui veulent s'emparer du sujet de l'intelligence collective pour que l'on s'éclate enfin au travail ! Ceux qui veulent booster les résultats grâce à des équipes performantes qui fonctionnent bien ensemble Et puis, les JD et collab's qui pensent qu'une formation doit aussi être déclinable dans la pratique en direct live.

Programme

JOUR 1 • Matin

- On fait connaissance ! Et chacun présente sa problématique business qu'il souhaite voir abordée tout au long de la formation.
- La nécessité d'établir des règles de fonctionnement collectif (explication, puis exercice) ;
- Découverte des mécanismes producteurs d'Intelligence Collective ou d'Inintelligence Collective + travail sur les leaders qui ont su vous influencer ;
- Votre défi business : mapping des parties prenantes.

JOUR 1 • Après-midi

- Mieux comprendre la diversité des individus : spécificité et critères de motivation – (explication, puis application) – Application à votre défi business ;
- Les fondamentaux d'une communication réussie ;
- Être Leader : une question de posture (explication, puis application) - Application à votre défi business.



par Patricia BOUVARD



et 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.

JOUR 2 • Matin

- Travail sur le développement d'un Leadership authentique (explication, puis application) - Application à votre défi business ;
- Comment faire communauté autour de vos projets ? Application à votre défi business.

JOUR 2 • Après-midi

- Donner et demander du Feed-back (explication, puis application) ;
- Exercice final autour de votre défi business.

Méthode et outils pédagogiques

Ici, on fait dans le concret ! Chaque participant vient dans cette formation avec une problématique d'intelligence collective identifiée. Notre + pédagogique, c'est de multiplier les exercices, réflexions, applications en sous-groupes pour que les participants s'entraident afin de solutionner concrètement leurs difficultés. Du coup, tout à la fois, on apprend, on expérimente, on teste, et last but not least, on fait effectivement avancer une problématique business propre à chaque participant.

Prérequis

Aucun.

MANAGER D'EXCELLENCE

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le management est LA compétence clé du dirigeant.

Avec manager d'excellence, revisitez les bases du management pour gagner en sérénité et en maîtrise en toute situation. Vous ne laisserez aucun sujet de côté avec une vision 360 des outils et méthodes applicables pour tirer le meilleur de vos équipes et de ce rôle de manager trop souvent parasité par les émotions et les égos. Si vous n'avez encore jamais suivi de formation en management, celle-ci est faite pour vous.



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.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chefs d'entreprises, Dirigeants, membres d'équipe de Direction et toute personne ayant accepté la responsabilité de manager une équipe.

Programme

JOUR 1 • Matin

Bases et fondement

Sensibilisation, attitude ou technique de Manager. La mission du Manager : Quelles sont les plus-values que doit rapporter le Manager par sa relation, son management ? Comment détecter les signes de démotivation ? L'échelle des signes de démotivation. Le modèle de haute performance du Manager d'Excellence.

JOUR 1 • Après-midi

Outils et exercices pratiques

Le Manager relationnel : Comment la relation peut transformer l'efficacité d'un équipier ? Le Manager motivationnel : Comment un regard positif détermine la réussite d'une équipe ? Comment développer la motivation par l'écoute ? Comment remettre en spirale positive et en action une personne démotivée.



par Jean-François
ZILS

Après une expérience terrain, puis de consultants en management dans 2 cabinets de très haut niveau il a créé ZILS Consulting en 1994 pour aider les Dirigeants et les Managers à rendre leur équipe plus motivées et plus performantes.

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 : Comment donner et recevoir un feedback constructif ? Comment préparer un équipier à réussir une action ? Le briefing : Comment faire en sorte que ce qu'il a appris soit intégré ? Le débriefing.

JOUR 2 • 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 ?

Méthode et outils pédagogiques

Afin d'aider chaque participant à mieux utiliser son potentiel, nos formations ont été élaborées sur 5 axes fondamentaux qui permettent de fonctionner à cerveau total :

- 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.

Matériel : Images, sons, musiques, vidéo...

Prérequis

Aucun.

MANAGEZ VOS ÉQUIPES À DISTANCE

#Management à distance #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Depuis le dernier confinement, 50 % des collaborateurs souhaitent continuer le télétravail ou moins 1 à 2 jours par semaine (Anact, juin 2021).

Que votre équipe soit composée d'un ou plusieurs télétravailleurs, VRP, techniciens multisites, itinérants ou autres, vous êtes confronté aux spécificités du management d'équipe à distance - ou en partie à distance. Comment s'adapter au mieux à ces particularités pour optimiser la performance de vos équipes et garder leur qualité de vie au travail ?



OBJECTIFS

Adapter son management aux spécificités d'une équipe à distance.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chefs d'entreprise et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Appréhender le management à distance

Les particularités, les contraintes et opportunités, lever ses craintes en tant que dirigeant, les besoins des collaborateurs à distance.

Adapter sa communication et son style managérial

Rôle et posture du manager à distance, les modes de communication possibles à distance.

JOUR 1 • Après-midi

Maintenir le lien

Les facteurs pour développer un sentiment d'appartenance - même à distance - et garder une cohésion d'équipe.

JOUR 2 • Matin

Coordonner le travail de ses collaborateurs

Les outils digitaux, le tableau de bord collaboratif, bien déléguer, bien transmettre un savoir-faire.

JOUR 2 • Après-midi

Motiver ses collaborateurs à distance

Les causes de motivation et démotivation, les leviers de motivation possibles.



par Estelle
DUCROS

Après son DESS (master2) de psychologue du travail, Estelle devient consultante Rh dans un groupe leader de la distribution, puis devient son propre patron en 2014 : formation, recrutement, coaching de dirigeants, consulting Rh, développement des compétences... coiffant ainsi l'ensemble des ressources humaines depuis bientôt 20 ans. Passionnée par l'humain en général, et les neurosciences de l'apprentissage par pédagogie active et ludique, Estelle propose des formations basées sur son expertise : les entretiens managériaux, le stress et les risques psychosociaux (iprp), le droit du travail, le team building, l'exercice de la posture managériale... des formations alliant réflexion et pragmatisme, dans l'efficacité et la bonne humeur.

Méthode et outils pédagogiques

Echanges de pratique et d'expérience, simulations, jeux pédagogiques... et bonne humeur !

Prérequis

Aucun mais les participants sont priés d'avoir avec eux leur smartphone (connecté à internet) rechargé, incluant lecteur de QR code. Dans le cadre des échanges de pratiques entre stagiaires, un accès aux outils déjà utilisés dans votre management à distance seraient un plus (pour démonstration).

NEW

PILOTER SON ENTREPRISE À DISTANCE

#Management à distance #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION  Pitch vidéo

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit « c'était tellement plus cool avant, quand j'avais tous mes collaborateurs « sous la main » ?

Vous arrive-t-il de penser que vous avez des indicateurs d'activité qui servent à vos associés ou vos banquiers mais pas beaucoup plus ?

Cela vous paraît normal de vous heurter souvent aux mêmes situations ou types de collaborateurs, surtout à distance ?



OBJECTIFS

- Vous avez du mal à piloter votre activité à distance ?
- Vos salariés ou vous souffrez de ne plus être la plupart du temps ensemble sur un même lieu ?
- Vous vous demandez quelles routines instaurer pour animer votre équipe à distance ?
- Vous pensez que vous avez besoin de nouveaux indicateurs pour piloter à distance, et d'acquérir de nouvelles compétences pour animer votre équipe à partir de ces indicateurs ?
- Alors inscrivez-vous vite à cette formation !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont assez des formations barbant, convenues, sans surprise, et des formateurs qui ne participent pas aux soirées CJD...Moi je kiffe les soirées CJD ;
- Les dirigeants qui regrettent le temps où toute l'équipe était ensemble sur un même lieu ;
- Les managers qui aimeraient affiner leurs indicateurs pour mieux piloter leur entreprise et animer leur équipe à distance.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Jouer l'Escape Game ;
- Identifier les difficultés rencontrées dans le jeu sur la collaboration similaires aux empêchements rencontrés au travail ;
- En tirer les enseignements, les transferts que vous pouvez engager à court et moyen terme dans vos situations de travail.

JOUR 1 • Après-midi

- Remise en énergie avec le jeu « Quel télétravailleur es-tu ? » ;
- Comprendre les 6 profils Process Com à partir de la 1^{re} partie de vidéo de chacune des 6 capsules de contenu envoyées avant la formation ;
- Déterminer les bonnes pratiques à adopter pour chaque situation de management à distance illustrée dans la 2^e partie de vidéo de chacune des 6 capsules de contenu envoyées avant la formation.



par Jean René LEVY



et Fanny LEHUGER

Jean René LEVY : J'ai rencontré beaucoup de personnes qui ne croient pas en elles, qui ne sont pas conscientes de leur potentiel et ne le valorise donc pas auprès de leurs employeur et collègues. Rien ne m'émeut tant qu'une personne qui réalise qu'elle peut élargir sa zone d'intervention et qui se révèle à elle-même l'essentiel de ses capacités. D'où la tagline de J3R « À la conquête de tous vos talents ».

Fanny LEHUGER : « Parler qualité de vie au travail, contrairement à ce qui est parfois véhiculé, c'est parler de la qualité du travail. C'est permettre à chacun de s'exprimer et de pouvoir agir sur les activités dans lequel il est engagé, l'organisation, les fonctionnements...

C'est aujourd'hui ce qui m'intéresse : être sur des approches durables, conciliant performance globale de l'entreprise, santé et développement personnel du salarié ».

JOUR 2 • Matin

- Démarrer avec le jeu du positionnement pour indiquer :
 - L'aisance de chacun sur le pilotage de l'activité ;
 - La capacité à animer ses collaborateurs en fonction des indicateurs.
- Évaluer les situations en utilisant des indicateurs inspirés des cas pratiques des stagiaires.

JOUR 2 • Après-midi

- Animer avec les indicateurs à travers des mises en situation proches du quotidien des stagiaires dans le management à distance ;
- Utiliser le co-développement pour répondre à une difficulté de pilotage à distance d'un des participants.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous ne verrez pas le temps passer, vous vous amusez et apprendrez des éléments pratiques, de véritables boîtes à outils à utiliser dans votre management et pilotage à distance de votre entreprise dès le lendemain de la formation.

Vous vivrez une formation très vivante et participative, coanimée par un expert en management et ancien chef d'entreprise, et une psychologue du travail. Vous démarrez par un véritable Escape Game digital (Là vous resterez dans votre chambre chacun devant votre PC pour la 1^{re} moitié de la matinée de notre J1 et ensuite nous nous retrouvons en présentiel pour le reste de la formation) avec beaucoup de cas pratiques, mises en situation et apports sur le pilotage de votre entreprise à distance.

Prérequis

Manager au moins une personne en direct ou en transversal.

LA GESTION DES CONFLITS GRÂCE À L'INTELLIGENCE RELATIONNELLE

#Gestion des conflits #Gestion des crises

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

« **Comment anticiper et éviter les conflits plutôt que d'avoir à les gérer** ». Voilà le vrai sujet de cette formation.

Vous vous êtes déjà dit : « Comment ai-je pu en arriver là ? » ... C'est justement pour cela que cette formation est faite pour vous : pour éviter de vous retrouver dans une telle situation de tensions, ou de conflits. Car oui, la plupart du temps, nous avons les conflits que l'on mérite !

« Et si on arrêta de faire plus de la même chose quand cela ne marche pas ? ». Trouver de nouvelles clés de communication pour mieux se comprendre, et comprendre l'autre, afin de créer de nouvelles relations, plus constructives.



OBJECTIFS

Comme le disait Gandhi : « Vous n'aurez jamais raison de vouloir avoir raison ».

Ce n'est pas la raison qui est en cause, c'est aussi l'ego. C'est aussi là que se trouvent l'origine de nos conflits.

Cette formation est aussi une formation de développement personnel pour apprendre à faire un pas de côté et cesser de vouloir avoir raison. Cesser de vouloir gagner, car si je veux gagner (ou avoir raison) je suis en train de dire à l'autre qu'il a tort !...



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont marre de voir revenir toujours les mêmes problèmes relationnels, les mêmes tensions, et qui voudraient en sortir ;
- Les dirigeants qui ont toujours fait semblant de croire qu'ils étaient clairs, qu'ils communiquaient bien, et que tout le monde les comprend ;
- Les managers qui croient qu'ils ont raison.

En fait tout le monde a besoin de ce type de réflexion sur soi-même et sa relation aux autres, et de trouver de nouvelles clés relationnelles.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre les causes principales de ses conflits, intégrer sa responsabilité : ce n'est pas l'autre qui m'énervé, c'est moi !

Les bases de l'expérience subjective : comment chacun de nous se crée ses propres représentations de la réalité et comment nous interagissons ensuite sur la base de cette expérience subjective : les postulats de base, les filtres de la communications & la naissance des malentendus et des conflits.



par Jean-Michel
FAIVRE

Jean Michel FAIVRE et son équipe de consultants mettent à votre service plus de 25 ans d'expérience dans le domaine de la formation, au service des entreprises, partout en France.

JOUR 1 • Après-midi

Faire un pas de côté : se regarder pédaler et comprendre son propre fonctionnement : en quoi suis-à l'origine de certains de mes conflits

- Repérer les signaux faibles pour intervenir au bon moment ;
- Les étapes : 1. Accepter & assumer sa part de responsabilité ;
- Identifier l'origine du problème ;
- Proposer une solution et assurer le suivi ;
- Se positionner dans une relation de coopération, avec l'Approche Systémique : le modèle de Palo Alto ;
- Écouter pour comprendre : entraînement à l'écoute active et à la reformulation, pour identifier les critères « violés » ;
- Savoir poser des questions : la typologie et leurs effets

JOUR 2 • Matin

Travailler et mettre en pratiques les outils préventifs, pour éviter les conflits. Exercices pratiques et échanges, sur le « Tennis Relationnel »

- Comprendre le mode de fonctionnement de l'autre, et s'adapter ; avec l'analyse de ses Méta-programmes ;
- Les outils qui permettent d'agir (au lieu de réagir), afin de ne pas entrer dans la « dynamique de l'humeur » ;
- Éviter les « mots boomerang » et développer l'empathie.

JOUR 2 • Après-midi

Travailler et mettre en pratique les outils curatifs, avec la méthode « SCORE »

- Sortir du « tennis relationnel » ;
- Le recadrage de sens ;
- L'escalade complémentaire et l'escalade symétrique ;
- Les étapes pour gérer une situation difficile, avec le modèle « S.C.O.R.E » ;
- Accepter la réclamation & prise en compte de l'attente ;
- Proposer une solution (prise en compte du besoin) ;
- S'assurer du suivi et de la satisfaction des effets attendus par chacune des parties concernées et assurer le suivi des solutions.

Méthode et outils pédagogiques

Cette formation est avant tout pragmatique, basée sur le vécu et les expériences de chacun. Les contenus seront abordés de manière interactive, afin de rendre chacun(e) acteur/trice de sa propre formation, vécue comme un parcours.

Certains exemples seront tirés de la vie quotidienne / professionnelle pour former un tout dans lequel chacun retire de nouvelles clés pour gérer ses propres relations de manière positive et inclusive.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire, juste «avoir envie de sortir de sa propre lumière du réverbère», sortir de sa zone de confort et de la spirale des événements conflictuels.

NEW

MÉDIATION ET GESTION DE CONFLITS

#Médiation #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La qualité des relations sociales en entreprise est le socle d'un collectif de travail sain et performant.

La maîtrise des techniques de médiation et de gestion des conflits est déterminante pour les dirigeant(-e)s d'entreprise impliqués dans une véritable politique RSE et de Qualité de Vie au travail qui fait sens.

Cette formation correspond à un outil de management essentiel au quotidien pour tous les dirigeant(es).



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de détecter les premiers signes de tension, d'y réagir utilement et de mettre en pratique le processus de médiation préventive en en comprenant la finalité, l'efficacité et les écueils.

- Appréhender l'esprit de la médiation et des MARC (modes amiables de règlement des conflits) ;
- Connaître les différentes méthodes de médiation et leur finalité ;
- Maîtriser le déroulement du processus de médiation et ses étapes-clés dans sa globalité ;
- Maîtriser les techniques de questionnement et de reformulation ;
- Intégrer les qualités attachées à la posture de médiateur.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public de dirigeants d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Appréhender l'esprit de la médiation comme mode de prévention des conflits

Module 1 – Esprit de la médiation et cadre juridique

- L'origine du conflit ;
- Histoire de la médiation et comparaison des différents MARC (modes alternatifs de règlement des conflits) ;
- Le cadre juridique et les différentes formes de la médiation ;

JOUR 1 • Après-midi

Module 2 – Les enjeux de la communication et la technique de l'Écoute Active

- Comprendre les enjeux de la communication ;
- Appréhender la communication verbale, paraverbale et non-verbale ;
- Intégrer le sens de la communication à travers l'usage du VAKOG ;
- Maîtriser la méthodologie de l'écoute active élaborée par Carl Rogers ;
- Mises en situation / Exercices pratiques.

L'objectif pédagogique est d'appréhender le champ de l'écoute active, de comprendre les enjeux de la communication, de pouvoir recourir à ces notions avec facilité dans son usage professionnel.



par **Caroline JOLLY**

Issue d'un parcours d'excellence en Droit des Affaires (DESS/ DJCE) au sein de l'Institut de Droit des Affaires de Nancy II et titulaire du CAPA (Certificat d'Aptitude à la Profession d'Avocat) en 1999, j'ai exercé pendant près de vingt ans en qualité d'Avocat-Conseil en entreprise en cabinet (ERNST & YOUNG) et dans de grandes structures du secteur privé. Mon expérience professionnelle m'a permis d'acquérir une solide expertise dans la gestion des conflits de toutes natures, dans de résolution du précontentieux et dans l'apaisement des tensions interpersonnelles liées à l'encadrement interne des équipes. Formée par choix personnel à la médiation et à la négociation raisonnée, j'interviens désormais en tant que Médiateur indépendant et formatrice et aux techniques de médiation et aux enjeux de la Qualité de Vie au Travail et de la Politique RSE des entreprises. Mon expertise est axée sur la communication en entreprise, la gestion des conflits et la médiation préventive des risques psychosociaux

JOUR 2 • Matin

Maîtriser le processus de communication non-violente (CNV) ou bienveillante, ses objectifs et sa mise en pratique (grille de lecture / schémas de compréhension)

Module 3 – L'appréhension de la méthodologie de la communication non-violente et sa mise en pratique

- Appréhender la méthode de communication non-violente (CNV) ;
- Maîtriser ses étapes et la méthodologie OSBD de Marshall Rosenberg ;
- Intégrer la finalité de la méthode ;
- Définir ses objectifs de mise en pratique ;
- Exercices de mise en application / Jeux de rôles.

JOUR 2 • Après-midi

Module 4 – Les techniques associées du questionnement et de la reformulation

- Appréhender les objectifs et la technique du questionnement ;
- Maîtriser les objectifs et les techniques de la reformulation ;
- Les étapes de vérification et de validation ;
- Exercices de mise en pratiques ;
- Jeux de rôles - OSBD et Ecoute active ;

Méthode et outils pédagogiques

Mises en situation extraites et adaptées de cas réels de médiation liés à mon expérience professionnelle. Méthodes expositives, actives, interrogatives, démonstratives et participatives.

Prérequis

Aucun.

GESTION DES CONFLITS

#Gestion des conflits #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'entreprise est un monde d'interactions infini, mais lorsque ces interactions mènent au conflit, comment réagissez-vous ? Savez-vous repérer ce qui se joue dans le conflit en cours ? Savez-vous comment vos propres peurs peuvent mettre de l'huile sur le feu ? Avec cette formation, vous apprendrez à décrypter les attitudes de vos collaborateurs en plein conflit, vous comprendrez comment est né le conflit et de quel type de conflit il s'agit. Ne sortez pas le carton rouge tout de suite et gagnez en sérénité face au conflit !



OBJECTIFS

- Comprendre le conflit (notamment sa dimension créatrice) ;
- Repérer vos mécanismes défensifs et votre façon de réagir dans un conflit ;
- Considérer les positions de chacun ;
- Développer des capacités d'expression claires et authentiques favorisant l'esprit de collaboration ;
- Expérimenter des stratégies nouvelles pour prévenir et gérer une situation de tension.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

Avant stage :

Questionnaire « Attitudes en situation de conflit » à compléter en ligne, dont les résultats seront communiqués lors du stage.

JOUR 1 • Matin

- Ouverture du séminaire : mise en place d'un climat relationnel bienveillant, présentation des objectifs, inventaire des attentes pédagogiques ;
- QCM : évaluation du niveau de connaissance avant formation ;
- Clarifier les notions de conflits, les enjeux majeurs dans les conflits ;
- Identifier les attitudes relationnelles permettant la collaboration, les pièges.



par Yves
SCHERPEREEL

Co-fondateur de l'association (loi 1901) BALLE MAGIQUE Asbl se former pour rebondir

Association d'intervenants de formations complémentaires dont l'objet est la mise en place de projets de développement des compétences relationnelles par le biais de formations, d'animations, d'accompagnements individuels, ou d'interventions spécifiques.

JOUR 1 • Après-midi / JOUR 2 • Matin

- Exploration de conflits professionnels précis à l'aide du groupe et de l'animateur ;
- Illustrations et apports théoriques en lien avec les situations + expérimentations brèves visant à intégrer la notion théorique ;
- Expérimenter d'autres attitudes possibles, notamment par le biais de mises en situation, selon les demandes des participants ;
- Feedback entre participants et par l'intervenant, visant à soutenir et fixer les progrès de chacun.

JOUR 2 • Après-midi

- Mise en projet d'application ;
- Bilan des acquis : QCM permettant de vérifier l'évolution des connaissances ;
- Évaluation et clôture.

Méthode et outils pédagogiques

Le stage propose une pédagogie active de type « apprendre en faisant » :

- Une démarche essentiellement basée sur l'expérience de chacun et l'expérimentation pratique à partir de vos situations personnelles ;
- Des apports brefs autour de la théorie ;
- Continuum d'évaluation : chaque mise en situation s'appuie sur un document d'observation intégrant les paramètres théoriques travaillés ensemble ;
- Validation des acquis : un QCM en début et fin de stage permet à chaque participant de vérifier sa progression dans la compréhension et l'intégration des concepts.

Prérequis

Répondre à un questionnaire en ligne.

Présenter une situation conflictuelle concrète pour l'explorer.

NEW

MANAGERS, IL Y A DE LA FORCE À NE PAS EN METTRE ![®]

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Un manager ? C'est un philosophe-mathématicien-physicien. C'est ce qu'il faut pour apprendre à mettre en œuvre l'adage « il y a de la force à ne pas en mettre[®] ». Venez voir comment Jean Claude Vandamme, les triangles et la physique nucléaire $E=MC^2$ sont utiles pour manager par la responsabilisation et l'autonomie.



OBJECTIFS

- Vous avez de la force en vous, alors transférez la à votre équipe pour la rendre toujours plus capable ;
- Donnez 100 % de chance à chaque membre de votre équipe de se responsabiliser et de se rendre autonome ;
- Installez la coopération au cœur de ce que vous faites pour plus de sérénité.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants et managers qui en ont marre de mettre de la force pour engager leurs équipes ;
- Les dirigeants et managers qui se pensent légitimes parce qu'ils sont dirigeants ou managers mais qui ne le sont peut-être pas aux yeux des équipes ;
- Les dirigeants et les managers qui contrôlent tout par peur de voir une situation leur échapper ;
- Les dirigeants et les managers qui oublient que la force vient de leur équipe et non d'eux pour produire du résultat ;
- Les dirigeants et les managers à qui personne n'a encore dit que finalement, ils n'étaient que des dirigeants ou des managers au moins aussi imparfaits que leurs collaborateurs et pas des super-héros.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Explorer l'adage « il y a de la force à ne pas en mettre[®] » et ses conséquences sur le management ;
- Identifier à quoi sert vraiment un manager ;
- Activer le bon niveau de pouvoir pour faire en sorte que les choses se fassent ;
- Bâtir sa légitimité aux yeux des collaborateurs pour développer son leadership.

JOUR 1 • Après-midi

- Explorer les comportements générateurs de tensions et contre-coopératifs du triangle de Karpman (Victime, Persécuteur et Sauveur) pour mieux les éviter ;
- Identifier et analyser l'impact des comportements du triangle de Karpman sur les enseignements du matin ;
- Apprendre à identifier facilement les rôles de tension au quotidien.

par Stéphane
JASMIN

La formation et l'accompagnement sont une vraie passion depuis que je me suis lancé en 2011. Mais en fait, qui suis-je pour dire que je « forme » les personnes. Quelle prétention finalement... Je les accompagne plutôt pour leur faire prendre conscience de ce qu'il est important de faire évoluer chez elle et je leur donne ensuite 100 % de chance de le faire en tant que personne libre et responsable. C'est ainsi que je passe de la formation au développement des compétences durables. Je crée de nouvelles dynamiques managériales et commerciales.

JOUR 2 • Matin

- Explorer et activer la triade des comportements sources d'empowerment du triangle TED* - The Empowerment Dynamic (Créateur, Challenger et Coach), antidotes à ceux du triangle des tensions ;
- Identifier et analyser l'impact des comportements du triangle de TED* - The Empowerment Dynamic sur les enseignements de la veille matin ;
- Opérer la bascule entre le triangle de Karpman et celui de TED* - The Empowerment Dynamic.

JOUR 2 • Après-midi

- Pratiquer la coopération par le jeu dans la recherche de l'intérêt commun grâce aux comportements de TED* - The Empowerment Dynamic ;
- Débriefing du jeu et partage des enseignements.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez VIVRE ce qui se joue dans les relations managers-managés par le jeu, par la réflexion, par la prise de conscience parfois confrontante mais bienveillante et par l'exploration de vos situations quotidiennes.

Le formateur alimentera son propos de nombreux exemples vécus. Vous serez invités à construire un plan de progrès individuel avec la méthode et l'application PACTE (Petites Actions Court Terme Enrichissantes[®]).

<https://www.dynamics-factory.eu/pacte.html>

<https://pacte.skilleetech.com>

Prérequis

Occuper une fonction managériale hiérarchique ou transverse depuis au moins un an.

Être prêt à accepter de découvrir ses vulnérabilités en tant que personne et ses imperfections en tant que manager.

Être prêt à participer activement à la formation pour favoriser la dynamique du groupe.

NEW

MANAGER AVEC LES LUNETTES DE L'INTELLIGENCE MULTIPLE

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'intelligence n'est pas que dans le cerveau ! Apprenez à mieux vous connaître et mieux connaître les autres pour manager autrement à l'aide des lunettes des intelligences multiples.



OBJECTIFS

- Présentation du concept des natures et intelligences multiples ;
- Réalisation d'exercices permettant aux participants de découvrir ses principales intelligences et natures ;
- Mise en pratique pour relier les concepts aux métiers et compétences dans l'entreprise ;
- Faire le lien avec les pratiques de management et de communication ;
- S'exercer à communiquer et manager de manière plus naturelle en mettant en œuvre les intelligences multiples.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Découvrir le concept des intelligences multiples

Évaluation avant formation sur ces connaissances sur le sujet.

Découvrir le concept des Natures et intelligences multiples : histoire, recherches, approches utilisées... Présentation succincte des principales intelligences et natures (19 items au total). Focus sur la démarche de Stephen Rudolph et ses principaux concepts clés (intelligences, natures, flow, tigres, réservoir d'énergie, équilibre vie pro/perso, éviter les compensations et les dépendances...).

JOUR 1 • Après-midi

S'approprier le concept des intelligences multiples pour soi

Présentation plus détaillée de chacune des intelligences et natures multiples pour bien se les approprier.

Découvrir ses 3 principales intelligences et natures au travers d'un exercice de « rédaction » individuelle, d'un échange en binôme et d'un partage en groupe. Puis réalisation d'un test gratuit en ligne uniquement sur la partie intelligences multiples.



par **Florent ROUSSET**

Après plus de 15 ans en tant que directeur-conseil au sein d'une agence de conseil en communication et publicité, Florent Rousset est aujourd'hui coach professionnel, formateur, conférencier et facilitateur en intelligence collective pour permettre aux fonctions dirigeantes et aux équipes d'explorer d'autres.

JOUR 2 • Matin

Porter un nouveau regard sur son entreprise avec les lunettes des intelligences multiples

Faire le lien entre intelligences multiples et fonctions, métiers, compétences ou tâches dans l'entreprise.

Exercice en groupes pour découvrir les principales intelligences des métiers connus par tout un chacun : médecin, dentiste, agent immobilier, garagiste, paysagiste, professeur des écoles, éducateur spécialisés, agriculteurs... et d'autres métiers choisis par les participants. Puis même type d'exercice avec les métiers et fonctions dans l'entreprise des participants.

Partage de ces différentes réflexions et applications possibles pour les entreprises de chaque participant. Représentations sous la forme d'une fresque « d'applications » qui sera photographiée et envoyée aux participants.

JOUR 2 • Après-midi

Mieux manager et mieux communiquer avec les lunettes des intelligences multiples

S'entraîner à adopter la vision « intelligences multiples » au travers d'une mise en situation insolite en groupe.

Par groupe de 4 à 5 personnes, les participants organisent une semaine de vacances ensemble en mettant à profit leur connaissances des intelligences multiples de chacun et en veillant à nourrir les « tigres » de chacun.

Pour conclure, les participants synthétisent sous la forme d'un dessin, illustration, schéma ou tout autre moyen... l'apport des intelligences multiples pour eux et leur entreprise.

Chaque participant s'engage sur une mise en application précise dans leur entreprise et temporellement définie.

Méthode et outils pédagogiques

Expérimentations.
Autodiagnostic.
Apport de concepts.
Mises en situation active.
Jeux de rôles.
Partages d'expériences.
Intelligence collective et créativité.
Débriefts personnalisés...

Prérequis

Maîtriser les fondamentaux du management.

Techniques RH

Les hommes et les femmes qui composent votre société sont la plus belle ressource de votre entreprise. **Vous disposez d'un capital humain unique, faites-en bon usage.**



Techniques d'entretien

L'entretien commence avant l'entretien et se termine après la fin de l'entretien. Vous nous suivez ? C'est un bon début.

Recrutement

La perle rare est peut-être sous vos yeux... Saurez-vous la reconnaître ?

ÉVALUER ET DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES DE SES COLLABORATEURS

#Management des compétences #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Tu veux renforcer l'engagement et la motivation de tes collaborateurs ? Tu veux définir comment doit se matérialiser l'excellence pour chacun des emplois de ton entreprise ? Tu te questionnes sur le lien entre rémunération et appréciation ? Tu veux optimiser la formation de tes collaborateurs ? **Alors « Apprécier et développer les compétences » est fait pour toi !**



OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, tu seras notamment en mesure de :

- Distinguer l'entretien professionnel de l'entretien d'évaluation ;
- Mettre en place une démarche et des supports d'entretien pertinents ;
- Établir un lien de cohérence différé entre appréciation et rémunération ;
- Préparer et conduire des entretiens d'appréciation efficaces ;
- Accroître l'efficacité des formations de tes collaborateurs.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui veulent introduire et/ou booster le processus d'appréciation des compétences au sein de leur entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Entretiens : quels objectifs ? Quelles obligations ?

- Entretien d'appréciation v/s entretien professionnel.
- Les enjeux managériaux de l'entretien avec le jeu de cartes des objections ;
- Test en live : quel est mon style d'appréciateur ? quel en est l'impact ?

JOUR 1 • Après-midi

Préparer et conduire les entretiens...

- Mettre en place un support en ligne avec sa stratégie ;
- Conduire les entretiens avec la méthode CDAC®.



par Pierre
BULTEL

Après une première expérience commerciale (front et back-office), je suis rentré dans le monde du conseil par la porte du recrutement en 1988. Après 5 ans comme salarié, j'ai créé mon propre cabinet en 1993 autour d'une ambition : comprendre et motiver. Hors dirigeants, j'ai personnellement passé la barre des 10 000 stagiaires en 2020.

JOUR 2 • Matin

Cap sur l'avenir

- Fixer les objectifs avec la méthode DREAM® ;
- Assurer le suivi individuel et collectif des entretiens ;
- Analyser un besoin de formation avec la méthode SVP®.

JOUR 2 • Après-midi

Maximiser ses investissements formation

- Connaître et activer les différents leviers de formation ;
- Préparer les départs en formation ;
- Évaluer la formation avec la méthode IRM®.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance de partage d'expériences, d'appropriation d'outils et de méthodes, d'exercices... en lien avec les pratiques de ton entreprise. Un outil d'autodiagnostic te permettra de déterminer les atouts et marges de progression de ton processus d'appréciation. Un espace stagiaire te permettra même de poursuivre l'expérience, après la formation !

Prérequis

Aucun, si ce n'est de vouloir faire de la pratique des entretiens d'appréciation et/ou professionnel, un acte managérial à valeur ajoutée.

DONNEZ DU SENS À VOS ENTRETIENS DE MANAGEMENT

#Entretiens managériaux #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit :

« C'est encore la période des entretiens annuels... Ça fait trois que je le/la recadre, il/elle recommence toujours la même erreur ! Si je le/la félicite, il/elle va me demander une augmentation... »

Venez découvrir une autre approche des entretiens de management !



OBJECTIFS

- Mieux connaître les différents types d'entretiens et leur impact ;
- Acquérir des outils et des réflexes pour mener des entretiens efficaces ;
- Identifier ses points forts et ses axes de progrès ;
- S'entraîner à la conduite d'entretien ;
- Être à l'aise et performant en entretiens individuels.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui ont envie d'avoir des entretiens constructifs, clairs et aboutis !
- Les dirigeants qui en ont marre des faire des entretiens parce qu'il faut les faire...
- Les dirigeants qui cherchent un nouvel outil de management.

Programme

JOUR 1 • Matin

Les bonnes pratiques de l'entretien individuel : travail en sous-groupe et apports de connaissance.

Les bonnes pratiques de la communication en entretien : mises en situation et apports.

L'importance du cadrage.

JOUR 1 • Après-midi

Des savoir-faire à maîtriser dans différentes situations : apports de connaissances, de méthodologies et mises en situation :

- Savoir dire non ;
- Savoir exprimer une demande ;
- Savoir recevoir une critique.

Les signes de reconnaissances et l'entretien de félicitation : exercice de découverte et d'appropriation, apports théoriques et méthodologiques.



par **Corinne LEFEVRE**

Corinne LEFEVRE est consultante, coach et formatrice, spécialisée dans le management et la communication depuis 10 ans. Elle met en place des interventions sur mesure : cohésion d'équipe, formations inter-entreprises et intra-entreprise, coaching individuel. Corinne Lefèvre est certifiée Coach & TeamO, coach individuel Process Communication Management et à la méthode Apter. Elle est formée à l'Analyse Transactionnelle et à la Technesthésie (prise de parole en public) après un parcours de 10 ans en entreprise.

En tant que coach, elle a une approche de la formation et de l'animation de groupe basée sur la bienveillance, l'écoute active, la reformulation, la prise de conscience des ressources personnelles et l'identification des axes de progrès de chacun. Ainsi, chaque participant peut élaborer son propre plan d'action, adapté à sa situation. Son savoir-faire de conduite et d'animation de formation lui permet de s'adapter facilement à différents publics, de créer une bonne dynamique au sein de ses groupes et de faciliter la participation de chacun.

JOUR 2 • Matin

Focus sur trois entretiens à fort enjeu : apports de connaissances, de méthodologies et mises en situation :

- Entretien de délégation (d'une tâche, d'une mission) ;
- Entretien de recadrage ;
- Les raisons du recadrage ;
- Conseils pour préparer et conduire ce type d'entretiens.

JOUR 2 • Après-midi

Entretien individuel annuel.

Définition d'un plan d'action individuel.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez découvrir, échanger, parler de vous, des entretiens que vous menez et de ceux que vous ne faites pas. Vous allez apprendre un peu de théorie, quelques méthodes, vous constituer une boîte à outils. Vous allez pratiquer la théorie, vous entraîner, faire des mises en situations et des jeux de rôles. Le tout dans la bonne humeur et le sérieux, la légèreté et la profondeur. Bref, vous allez repartir avec des cailloux en moins et des idées en plus !

Prérequis

Aucun.

RECRUTER EFFICACEMENT

#Recrutement #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le savais-tu ? 25 % des projets de recrutement sont abandonnés faute de candidats ... **75 %** des candidats déclarent avoir eu une expérience candidat négative... - **30 %** des CDI sont rompus avant 1 an... **Tu veux faire mentir ces statistiques ? Alors « Recruter efficacement » est fait pour toi !**



OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, tu seras notamment en mesure de :

- Mettre en place un processus de recrutement en ligne avec tes objectifs ;
- Publier des offres attractives ;
- Préparer et conduire des entretiens efficaces ;
- Réussir l'intégration de tes collaborateurs.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et managers qui ont envie d'aborder – enfin – le recrutement avec gourmandise, sérénité... et efficacité !

Programme

JOUR 1 • Matin

Plantons le décor...

3' de vidéo pour comprendre les enjeux du recrutement.

Raisonner besoin plutôt que solution avec le cahier des charges du recrutement.

JOUR 1 • Après-midi

Mettons-nous en chasse...

Travailler sa marque employeur avec le diagnostic croisé des participants.

Concevoir et diffuser des offres de poste attractives.



par Pierre
BULTEL

Après une première expérience commerciale (front et back-office), je suis rentré dans le monde du conseil par la porte du recrutement en 1988. Après 5 ans comme salarié, j'ai créé mon propre cabinet en 1993 autour d'une ambition : comprendre et motiver. Hors dirigeants, j'ai personnellement passé la barre des 10 000 stagiaires en 2020.

JOUR 2 • Matin

Découvrons-nous mutuellement

Choisir les bons outils de découverte.

Préparer et conduire l'entretien de découverte avec la méthode ABCDEFG.

JOUR 2 • Après-midi

C'est quand c'est fini que cela commence !

Découvrir les enjeux de l'intégration et se préparer en conséquence.

Passer du recrutement au management par le concept de la compétence.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance d'exposés, de partages d'expériences, d'exercices pratiques, de tests.

De nombreux outils pratiques, directement utilisables au retour dans l'entreprise, sont remis aux participants.

Prérequis

Il suffit d'avoir effectivement la responsabilité du recrutement et des projets en la matière.

RECRUTER SANS SE TROMPER

#Recrutement #Gestion RH

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avez-vous déjà eu peur de recruter des collaborateurs qui ne font pas l'affaire ou ne restent pas longtemps et d'être obligé de tout recommencer à zéro quelques semaines après ?

Vous vous êtes déjà fait avoir par un candidat qui avait 'la tchatche', ou qui vous a plu parce qu'il avait fait la même école que vous ?

Savez-vous qu'il existe d'innombrables astuces pour obtenir des CV de qualité sans forcément payer pour cela ?

Vous aussi, vous pensiez que le feeling était suffisant pour recruter avant que plusieurs recrutements foirés vous laissent dans le désarroi le plus total ?

Ça vous est déjà arrivé...

En entretien de recrutement, de ne pas toujours savoir quelles questions poser pour bien évaluer les compétences des candidats.



OBJECTIFS

- Vous disposerez d'un florilège de questions intelligentes qui vous permettront de mener des entretiens pertinents et révélateurs ;
- Vous aurez drastiquement réduit le risque de vous tromper à chaque étape et notamment pendant les entretiens ;
- Vous saurez comment vous affranchir de vos biais cognitifs ;
- Vous recueillerez davantage de CV, et le plus souvent gratuitement ;
- Vos nouveaux collaborateurs correspondront tout à fait à ce que vous cherchez, et seront intégrés avec succès grâce à une gestion méticuleuse de la période d'essai.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Vous êtes un dirigeant/manager qui en a marre de :

- se tromper dans le choix de ses collaborateurs,
- ne recevoir que 2 ou 3 malheureux cv pour un recrutement critique pour sa boîte,
- perdre du temps et de l'argent en recrutement qui n'aboutissent pas,
- ou alors personne ne vous a encore dit les yeux dans les yeux que le feeling, ça compte en recrutement mais... à la fin, pas à la place de !

Programme

JOUR 1 • Matin

- Analyse des nombreux enjeux d'un recrutement en termes financiers et d'image pour l'entreprise ;
- Apprendre à rédiger un référentiel métier en s'exerçant sur son propre cas de recrutement.



par **CRONO CONCEPT**

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.

JOUR 1 • Après-midi

- Identifier et analyser (avantages / inconvénients) les différentes sources gratuites et payantes de CV ;
- Apprendre à rédiger une annonce qui tient compte des règles légales en s'exerçant sur son propre cas de recrutement ;
- S'entraîner à identifier ses propres biais cognitifs grâce à un exercice de regards croisés et apprendre à s'en prémunir.

JOUR 2 • Matin

- Apprendre à trier rapidement des CV grâce à un cas d'école en binôme ;
- Préparer la journée des entretiens et apprendre à concevoir une mise en situation (évaluation des compétences sur le terrain) en s'exerçant sur son propre cas de recrutement ;
- Apprendre les 4 catégories de questionnement en entretien et les pratiquer grâce à des jeux de rôle.

JOUR 2 • Après-midi

- Apprendre un processus de décision collégiale qui évite toute erreur de casting grâce à un cas d'école et à préparer une intégration professionnelle du nouvel arrivant.

Méthode et outils pédagogiques

Vous appliquerez chacune des étapes de la méthode sur l'un de vos cas : un recrutement que vous vous apprêtez à lancer ou un recrutement ancien, loupé, sur lequel vous souhaitez capitaliser pour l'avenir.

- Exercice pratique de rédaction du référentiel métier et de l'annonce du poste que vous recrutez, tri d'une pile de CV en binômes ;
- Analyse d'annonces illégales ou pas vendeuses ;
- Jeux de rôles de conduite d'une courte séquence d'entretien pour évaluer votre capacité à formuler des questions utiles et à vous démarquer de vos biais cognitifs ;
- Une mind map des principes clés bâtie en formation ;
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi.

Après la formation, vous recevrez les fichiers vierges des templates et modèles proposés par le formateur. Vous aurez tout ce qu'il faut pour mener vos recrutements en parfaite autonomie.

Possibilité de devenir membre du club des managers bienveillants pour continuer à échanger avec des pairs.

Prérequis

Avoir un recrutement à mener prochainement ou vouloir comprendre ce qui a pu mal se passer lors d'un précédent recrutement.

RÉUSSIR SES ENTRETIENS MANAGÉRIAUX

#Entretiens managériaux #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous :

- Bien recadrer un collaborateur sorti des rails sans le démotiver ?
- Bien recruter pour s'entourer des bonnes personnes ?
- Bien évaluer vos collaborateurs pour définir un plan de progrès ?
- Bien mener un entretien professionnel dans les règles de l'art ?

Venez vérifier que vos pratiques sont les bonnes et optimisez-les avec cette formation 4 en 1 !



OBJECTIFS

- Maîtriser la technique de cadrage ;
- Maîtriser la technique de l'entretien de recrutement ;
- Maîtriser la technique de l'entretien d'évaluation ;
- Maîtriser la technique de l'entretien professionnel ;
- Adapter son comportement à la personne et à la situation ;
- Connaissance de la législation en matière de discrimination et de harcèlement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chef d'entreprise Dirigeant Associé, Managers, et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Les points clefs de l'entretien de recadrage
Structure, étapes, posture...
Entraînement à l'entretien de recadrage.

JOUR 1 • Après-midi

Les points clefs de l'entretien de recrutement
Les questions interdites, la grille d'entretien, la fiche de décision.
Entraînement à l'entretien de recrutement.



par Estelle
DUCROS

Après son DESS (master2) de psychologue du travail, Estelle devient consultante Rh dans un groupe leader de la distribution, puis devient son propre patron en 2014 : formation, recrutement, coaching de dirigeants, consulting Rh, développement des compétences... coiffant ainsi l'ensemble des ressources humaines depuis bientôt 20 ans. Passionnée par l'humain en général, et les neurosciences de l'apprentissage par pédagogie active et ludique, Estelle propose des formations basées sur son expertise : les entretiens managériaux, le stress et les risques psychosociaux (iprp), le droit du travail, le team building, l'exercice de la posture managériale... des formations alliant réflexion et pragmatisme, dans l'efficacité et la bonne humeur.

JOUR 2 • Matin

Les points clefs de l'entretien d'évaluation
L'intérêt de cet entretien, la grille d'évaluation.
Entraînement à l'entretien d'évaluation.

JOUR 2 • Après-midi

Les points clefs de l'entretien professionnel
L'intérêt de cet entretien, la grille, les informations légales.
Entraînement à l'entretien professionnel.

Méthode et outils pédagogiques

Partage de pratique et d'outils, mises en situation...

Prérequis

Être en situation managériale (ou prochainement en situation managériale).

L'entrepreneuriat n'est pas un sprint !

C'est une course de fond qui vous impose de tenir dans la durée. Ce qui marche aujourd'hui ne marchera peut-être plus demain. C'est votre capacité à innover et à établir une stratégie globale de développement qui vous permettra de tenir la distance. La RSE ça vous parle ? À vos marques...



P Stratégie et développement
Responsabilité
Innover
érenniser



STRATÉGIE ET DÉVELOPPEMENT

Stratégie Globale

BRISEBOURG Jérôme	La stratégie des points forts
GARCIN Christian	Construire son projet professionnel et personnel
GAUTHIER Stéphane	Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique
MARVAUD Jean-François	Renforcer la performance de son entreprise
PATIER Catherine	Faites vous bousculer par vos clients et vos concurrents
PATIER Catherine	Fixez votre stratégie

Business Stratégie

COISNON Jean	Définir et concevoir sa stratégie commerciale
DELESTAN Anne	Esprit Client Service Gagnant
FAIVRE Jean-Michel	Objectif vendre
GENIN Nicolas	Défendez vos marges : négociez efficacement au quotidien
JAMBART Antoine	Social Selling : LinkedIn
JASMIN Stéphane	Rendez-vous unique pour vendre au prix juste
MULERIS Alain	Vendez comme vous êtes (Avant j'aimais pas vendre !)
MULERIS Alain	Construire sa performance commerciale
PELLETIER Arnaud	Création de valeur : stratégie et pilotage
SAEZ Jérémie	Vendre ses idées et ses projets
SCENE EXPERIENCE	Savoir improviser en négociation
SETEAU Jacques	Vendre plus et mieux avec la méthode success insights

Stratégie Financière

FINANCE & STRATÉGIE	Logique financière - Module 1
FINANCE & STRATÉGIE	Logique financière - Module 2
FINANCE & STRATÉGIE	Logique financière - Module 3
FINANCE & STRATÉGIE	Reprendre une entreprise saine ou en difficulté
FINANCE & STRATÉGIE	Stratégie financière et pilotage financier en période de crise
VERET Christophe	Business Game : la finance pour non financiers

Stratégie Digitale

AIRIEAU Julie	Opération séduction sur LinkedIn : Apprenez à séduire pour développer votre porte-feuille client
TAELEMANS Gisèle	SOCIAL MEDIA : Construire et Manager la prise de parole du dirigeant et de l'entreprise sur les réseaux sociaux



RESPONSABILITÉ

• Environnement

LANCE Nathalie	Adapter son entreprise au changement climatique, comment s'y prendre ?
PIETRANTONI Agathe ASSATHIANY Solenn	Mise en place d'une démarche d'impact durable au travers du référentiel Bcorp
SAEZ Jérémy	Permaéconomie, le nouveau modèle de l'entrepreneur – Niveau 1
SAEZ Jérémy	Permaéconomie, le nouveau modèle de l'entrepreneur – Niveau 2

• Nouveaux Modèles économiques

IMMATERRA	Viens secouer ton modèle écolnomique via le prisme de l'économie de la Fonctionnalité et de la Coopération
SALETTE Rémi	Rentable ET Responsable, t'as plus le choix ! Le business model de demain

• Initiation à la RSE

BONNEL Renaud	Comment agir dans mon entreprise pour relever les défis de la transition Energie-climat ?
FUSIL Caroline	Démarche RSE selon l'ISO 26000 avec le Label Lucie
LAURENCE Anne	Faites de la RSE un levier de performance globale pour votre entreprise



INNOVER

• Techniques d'innovation

BRAYER Gaëlle	Osez innover et faire un pas de côté pour durer
ETCHETO Guy	La clé c'est ton client : développe de nouvelles offres et améliore l'expérience client avec le design thinking
RAURICH Olivier	Physique quantique, pleine conscience et nouveaux paradigmes de société et d'innovation



Stratégie et développement

Vous savez, nous ne pensons pas qu'il y ait de bonne ou de mauvaise stratégie.
La meilleure stratégie reste celle que vous déciderez d'adopter.

Stratégie Globale

La performance de l'entreprise est avant tout globale. Mais ça veut dire quoi au fond ? Ça veut dire que vous êtes conscients des forces et des faiblesses de l'entreprise pour affronter les challenges de demain.

Business Stratégie

Développement du CA, fidélisation client, performance accrue... Ici on parle business entre grandes personnes !

Stratégie Financière

Que vous soyez un amoureux des chiffres ou pas, les finances font partie de votre quotidien. Invitez votre DAF à venir avec vous ici, ça peut toujours être utile !

Stratégie Digitale

Attention le train du digital est déjà parti... Nous vous proposons un rattrapage si vous êtes restés à quai. Ne le loupez pas celui-là...

LA STRATÉGIE DES POINTS FORTS

#Stratégie d'entreprise #Travailler ses points forts

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Les bonnes pratiques des sportifs de haut niveau et des aventuriers au service de votre performance individuelle et collective.



OBJECTIFS

- Permettre aux participants de découvrir les bonnes pratiques des sportifs de haut niveau et des aventuriers, applicables en entreprise, pour développer leur performance individuelle et celle de leurs équipes ;
- Permettre aux participants d'identifier leurs points forts sur les 5 composantes de la performance ;
- Découvrir, à partir de l'analyse des bonnes pratiques des sportifs de haut niveau et des aventuriers, des méthodes et techniques pour développer leur performance managériale ;
- S'entraîner sur des situations professionnelles pour acquérir de nouveaux réflexes comportementaux.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Cadres, dirigeants, managers.

Programme

JOUR 1

Miser sur ses points forts pour développer performance et aisance dans son métier

- S'inspirer des bonnes pratiques des sportifs de haut niveau et des aventuriers :
 - Définir la notion de performance ;
 - Pourquoi miser en priorité sur ses points forts ;
 - Identifier ses points forts sur les 5 composantes de la performance ;
- Transposer à son métier : auto-diagnostic et plan de développement de sa performance.

Manager par les points forts pour développer la performance de ses équipes

- Identifier les points forts de ses collaborateurs ;
- Mettre les points forts de chacun au service de la performance individuelle et collective ;
- Pratiquer les différents types de feed-back pour « élever le niveau de jeu » individuel et collectif.



par Jérôme
BRISEBOURG

Jérôme BRISEBOURG, 20 ans d'expérience dans le domaine du conseil opérationnel et de la formation (Consultant, Manager, Associé, Gérant), dont 5 ans passés au sein du leader européen de la formation.

Caractéristiques personnelles :

- Co-auteur du livre « l'art de la performance », Dunod, prix spécial Turgot 2021 ;
- 2^e Français à avoir accompli le challenge Explorers' Grand Slam (2004-2020) :
 - Alpinisme : Ascension des Seven Summits (ascension du sommet le plus haut des 7 continents, dont l'Everest) ;
 - Expéditions polaires : Pôle Nord (Last Degree), Pôle Sud (Voie Amundsen).

JOUR 2

Bien gérer l'énergie pour être performant dans la durée

- Liens entre stress, plaisir, récupération et performance ;
- Mettre en place des routines de performance pour gérer son énergie et celle de ses équipes :
 - Le cycle de la performance ;
 - Identifier les temps forts de son activité et se préparer pour être à son meilleur niveau de performance ;
 - Savoir récupérer pendant les temps faibles ou « morts » de son activité.

Fixer un cap et créer de l'engagement

- Activer les leviers d'engagement ;
- S'appuyer sur ses leaders / alliés pour mettre en mouvement ses équipes.

Savoir se mettre dans ses meilleures dispositions de performance lors de situations à enjeux

- Les 3 déterminants du mental ;
- Identifier quelques pistes de préparation mentale pour soi et pour ses équipes ;
- Fiche individuelle de décisions-actions.

Méthode et outils pédagogiques

Auto-diagnostic et plan de développement de sa performance.

Analyse de séquences-vidéos sport / aventure et de situations personnelles vécues en expéditions.

Activités pédagogiques « sportives » pour expérimenter les comportements-cibles.

Mises en situations / entraînements sur des situations professionnelles. Fiche individuelle de décisions-actions.

Prérequis

Aucun.

CONSTRUIRE SON PROJET PROFESSIONNEL ET PERSONNEL



#Stratégie d'entreprise #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Pour entreprendre avec succès, il est préférable de connaître ses points forts et de savoir faire face aux périodes de démotivations. Cette formation vous permettra de construire un projet étape par étape avec un plan d'action motivant et ajustable. Votre projet professionnel doit être aligné avec votre projet personnel pour augmenter vos chances de réussite.



OBJECTIFS

- Utiliser au mieux son potentiel de réussite ;
- Réagir positivement devant les difficultés, obstacles ou échecs ;
- Retrouver de la motivation en période de doute.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne de l'entreprise, dirigeant, cadre, Etam, employé qui souhaite mettre en cohérence projet professionnel et personnel.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Ouverture de la session :
 - Enjeux, programme ;
 - Création de la dynamique de groupe : chaque participant explique les raisons des choix qu'il a fait au regard des ambitions de l'époque ;
- Les domaines de passion :
 - Dans l'exercice de leur métier ;
 - Dans leur mission de dirigeants.

JOUR 1 • Après-midi

- Mes points forts et mes points de doute :
 - Dans ma mission actuelle ;
 - Dans les évolutions à venir ;
- Mes ambitions professionnelles et personnelles associées ;
- Bilan J1 et préparation suite du stage.



par **Christian GARCIN**

Co-associé du cabinet Elusys Management est spécialisé dans la mise en mouvement des équipes face à des changements. JD au CJD.

JOUR 2 • Matin

- Ouverture J2 ;
- Les plans d'actions à réaliser :
 - Techniques du SWOT dynamique ;
- La stratégie des alliés :
 - Les alliés professionnels ;
 - Les alliés personnels ;
 - Les alliés occasionnels.

JOUR 2 • Après-midi

- Écriture des ambitions et du plan d'action à un an :
 - Travail sur des questions pratiques ;
- Mes gardes fous :
 - Mes valeurs ;
 - Mon plan B ;
- Bilan prospectif : Les suites à donner dans 1 et 2 ans.

Méthode et outils pédagogiques

Vidéo, échanges, réflexions et restitution.

Prérequis

Connaître les fondamentaux métier de sa mission et avoir fait plusieurs entretiens annuels d'évaluation.

NEW

SATISFACTION ET ENCHANTEMENT CLIENT AU SERVICE DE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

#Expérience client #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

E-reputation = opportunité = rentabilité.

Promettre moins et délivrer plus : Générer de la recommandation client.

Écoute active du client = Agilité et amélioration continue.

Des employés heureux font des clients enchantés : une stratégie 100% satisfaction client.



OBJECTIFS

- Mise en cohérence de leur promesse produit/service avec les preuves de cette promesse ;
- Générer de l'enchantement et limiter les irritants client - Développer la recommandation ;
- Collecte, traitement et diffusion des avis clients ;
- Intégrer l'avis du client dans le développement de leur produit/service.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Direction générale, direction commerciale, direction marketing et toutes les personnes qui interagissent avec les clients dans l'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Le client a pris le pouvoir

E-réputation & consommation – les clefs de compréhension de la satisfaction client.

Prise de conscience avec des cas concrets et réflexion en groupe sur les entreprises des adhérents (notion de problème / point de douleur du client), Quizz Kahoot.

JOUR 1 • Après-midi

Comment générer de la recommandation

Les facteurs clefs de succès de la recommandation – la notion d'enchantement et d'effet waouh – Développement des enchantements et limitation des irritants clients - Comment surprendre son client et créer de la recommandation.

Travail en groupe sur la définition de la promesse et des preuves de la promesse des entreprises des adhérents – Construction en groupe des enchantements clients : exemple de 3 ou 4 concrets d'entreprises adhérentes – Quizz Kahoot.



par **Stéphane GAUTHIER**

Titulaire d'un Master en management international de l'ESSEC, Stéphane Gauthier a fait toute sa carrière dans l'hôtellerie. Directeur des ventes chez Holiday Inn, il intègre Best Western France en 1999 en qualité de Directeur Commercial et Marketing. Il en devient le Directeur général de 2002 à 2011.

Depuis 2011, il exerce une activité de conseil auprès des clients de la BPI. Il accompagne des forces de vente dans l'efficacité commerciale avec la plateforme Kestio. Il est expert à l'APM. Il est également conférencier sur les thèmes de la satisfaction client à l'ère du digital. Il intervient aussi dans des écoles de commerce où il enseigne le marketing des services, le web-marketing, l'e-reputation et le management des réseaux de franchises. Enfin il est entrepreneur, propriétaire, exploitant de l'hôtel Marguerite à Orléans

JOUR 2 • Matin

La gestion des avis clients

Comment collecter, analyser et diffuser les avis clients – comment répondre aux avis négatifs – comment provoquer les avis positifs – questionnaires et outils de mise en ligne – comment réparer et s'améliorer (amélioration continue).

Exercices en groupe sur des cas concrets d'avis clients touchants les entreprises des adhérents – Quizz Kahoot.

JOUR 2 • Après-midi

Développer une stratégie enchantement client

Description des composantes d'une stratégie enchantement client – par quoi commencer ? quels moyens ? quelles compétences ? – Agir sur la satisfaction collaborateurs – Développement d'un écosystème propice à cette stratégie.

Analyse et débat sur des entreprises 100% orientées clients – Échanges ouverts autour des difficultés et des freins de cette stratégie – Témoignages et partages d'adhérents qui ont commencé le processus – Quizz Kahoot.

Méthode et outils pédagogiques

Témoignages de mon vécu de chef d'entreprise (10 ans DG de Best Western France) : identification et cas réels – Apport de nombreux exemples dans des univers différents pour illustrer la méthode et l'intérêt du sujet – Apports de concepts sur les mécaniques d'engagement, la perception du client, la définition du rapport qualité-prix et les techniques d'influence (Nudge) – Mise en situation avec les adhérents sur des cas les concernant (à préparer avant la séance) – Quizz Kahoot.

Prérequis

Aucun.

NEW

RENFORCER LA PERFORMANCE DE SON ENTREPRISE

#Stratégie d'entreprise #Analyse financière

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Face à un environnement en forte mutation, venez renforcer vos compétences de dirigeant au service de la performance de votre entreprise !



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants auront élaboré un plan d'action concret permettant de développer de la performance au sein de leur entreprise.

Par une meilleure compréhension de leur environnement et interaction entre les parties prenantes, les participants pourront agir avec plus de discernement et d'efficacité (choix stratégique, mise en œuvre concrète, feuille de route des 12/24 prochains mois).



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

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.

JOUR 1 • Après-midi

Pilotage d'une organisation - comprendre son éco-système

- 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).



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.

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.

JOUR 2 • 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.

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.

NEW

FAITES VOUS BOUSCULER PAR VOS CLIENTS ET VOS CONCURRENTS

#Stratégie d'entreprise #Expérience client

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

2 jours pour redécouvrir tes marchés et te faire bousculer par tes concurrents, tes clients et tes prospects.

La compréhension plus pointue de ces acteurs te permettra de prendre des décisions plus sûres d'évolution de ton modèle économique.



OBJECTIFS

- Tu maîtriseras enfin parfaitement ton environnement ;
- Tu sauras comment t'y prendre pour avoir une compréhension objective de tes clients et prospects ;
- Tu seras sûr de tes décisions pour atteindre tes objectifs de développement / pérennisation de ta boîte.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre - de passer à côté d'une opportunité de développement d'un marché - de se faire distancer par des concurrents Les managers à qui personne n'a encore dit qu'ils connaissent mal leurs clients.

Programme

JOUR 1 • Matin

Identifier son environnement marché

- Recenser les variables qui impactent son ou ses marchés ;
- Identifier son univers concurrentiel.

JOUR 1 • Après-midi

Confronter son entreprise à son univers concurrentiel

- Analyser quelques acteurs inspirants ;
- Identifier les Facteurs Clés de Succès sur son marché ;
- Évaluer son entreprise sur les FCS ;
- Changer !



par Catherine
PATIER CHABONNIER

Élevée par un père créateur d'une PME, j'ai passé mon enfance au milieu de tous les acteurs de l'entreprise (collaborateurs, clients, fournisseurs, partenaires). Fascinée par l'entrepreneuriat, j'ai choisi de continuer à participer aux aventures des dirigeants en les accompagnant dans la structuration de leur stratégie et son déploiement avec des formats variés de formation et conseil. Mon optique est de faciliter l'émergence de solutions pour chaque participant à une formation, en s'appuyant sur les idées et expériences des autres, en s'enrichissant d'observation de l'environnement et en utilisant des outils et méthodes éprouvées.

JOUR 2 • Matin

Se faire bousculer par ses clients et prospects

- Identifier et évaluer son dispositif d'écoute client ;
- Recenser les aspirations, irritants, bénéfices attendus de ses clients et prospects ;
- Tenir compte des résultats pour modifier son modèle économique.

JOUR 2 • Après-midi

Piloter son processus de veille

- Organiser sa démarche à partir d'un plan de progrès ;
- Partager les résultats et les décisions de changement en interne et en externe.

Méthode et outils pédagogiques

Apport de méthode et outils agrémenté de nombreux exemples concrets de PME dans des secteurs d'activités variés : un diaporama des éléments présentés est remis au stagiaire.

Ateliers d'application à son entreprise à l'aide d'un catalogue d'outils Présentations orales et retours des autres JD.

Intermèdes ludiques !

Prérequis

Aucun.

FIXEZ VOTRE STRATÉGIE

#Stratégie d'entreprise #Stratégie commerciale

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

2 jours pour organiser les idées d'évolution de ton entreprise en cohérence avec ton projet personnel, et les structurer dans une stratégie que tu pourras déployer et partager avec tes collaborateurs.



OBJECTIFS

- Ta stratégie sera enfin écrite et tu sauras la présenter pour que ton interlocuteur saisisse immédiatement la valeur ajoutée de ton entreprise et ton projet d'évolution ;
- Tes projets personnels et d'entreprise seront alignés ;
- Tu disposeras des méthodes et outils pour continuer à faire évoluer ta stratégie avec tes équipes.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui ont envie que leur projet d'entreprise soit aligné avec leur projet personnel qui veulent que leur stratégie d'entreprise soit enfin posée et qui souhaitent avoir les bonnes méthodes et outils pour la faire évoluer qui veulent être sûrs des décisions d'évolution de leur Business Model qu'ils prennent.

Programme

JOUR 1 • Matin

Mettre à jour sa stratégie actuelle

- Identifier le système stratégique de l'entreprise ;
- Décrire son modèle économique.

JOUR 1 • Après-midi

Mettre en adéquation sa stratégie personnelle et sa stratégie d'entreprise

- Synthétiser sa mission personnelle et celle de l'entreprise ;
- Réviser son modèle économique en tenant compte de cette nouvelle équation.



par Catherine
PATIER CHABONNIER

Élevée par un père créateur d'une PME, j'ai passé mon enfance au milieu de tous les acteurs de l'entreprise (collaborateurs, clients, fournisseurs, partenaires). Fascinée par l'entrepreneuriat, j'ai choisi de continuer à participer aux aventures des dirigeants en les accompagnant dans la structuration de leur stratégie et son déploiement avec des formats variés de formation et conseil. Mon optique est de faciliter l'émergence de solutions pour chaque participant à une formation, en s'appuyant sur les idées et expériences des autres, en s'enrichissant d'observation de l'environnement et en utilisant des outils et méthodes éprouvées.

JOUR 2 • Matin

Se projeter dans l'avenir

- Fixer sa vision personnelle et celle de l'entreprise ;
- Réviser son modèle économique en tenant compte de cette nouvelle équation.

JOUR 2 • Après-midi

Piloter son processus stratégique

- Organiser sa démarche à partir d'un plan de progrès ;
- Partager sa stratégie en interne et en externe.

Méthode et outils pédagogiques

- Apport de théorie agrémenté de nombreux exemples concrets de PME dans des secteurs d'activités variés : un diaporama des éléments présentés est remis au stagiaire ;
- Ateliers d'application à son entreprise à l'aide d'un catalogue d'outils ;
- Présentations orales et retours des autres JD ;
- Intermèdes ludiques !

Prérequis

Aucun.

DÉFINIR ET CONCEVOIR SA STRATÉGIE COMMERCIALE

#Stratégie d'entreprise #Business model

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La stratégie commerciale est souvent un casse-tête pour le dirigeant. Et vous, quelle est votre méthode ?

Comment mesurez-vous l'impact de vos actions commerciales ? Êtes-vous sûr d'avoir identifié les bonnes personnes ? Si vous avez encore des doutes sur tous ces sujets, cette formation est faite pour vous.



OBJECTIFS

- Définir sa stratégie commerciale ;
- Décliner la stratégie en plan d'actions commerciales ;
- Optimiser et rationaliser son développement commercial ;
- Piloter efficacement son développement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout chef d'entreprise et cadre dirigeant ayant la possibilité d'impacter et/ou de rédiger la stratégie et le plan d'actions.

Programme

JOUR 1 • Matin

Stratégie commerciale : l'art de l'anticipation et du choix

- Pourquoi définir sa stratégie commerciale ?
- Quelles sont les étapes et l'architecture ?
- Structurer son offre ;
- Identifier ses DAS ;
- Effectuer son analyse SWOT.

JOUR 1 • Après-midi

Stratégie commerciale (suite)

- Opter pour une orientation stratégique ;
- Segmenter, cibler, prioriser et scorer ;
- Fixer les objectifs ;
- Identifier les moyens.



par Jean
COISNON

Jean COISNON a co-fondé en 2003 l'agence AOC, agence conseil en développement commercial et relation client. Il intervient au côté des dirigeants d'entreprises (de toutes tailles) en partant de la stratégie commerciale, la mise en œuvre et le pilotage du plan d'actions commerciales jusqu'à la négociation et la vente par la valeur.

JOUR 2 • Matin

Construire le plan d'actions commerciales

- Identifier les différentes actions ;
- Répondre à l'analyse SWOT par des actions concrètes ;
- Rédiger le plan d'actions.

JOUR 2 • Après-midi

Apprendre à contrôler son action commerciale

- Le contrôle du plan d'actions commerciales ;
- Les outils de suivi ;
- Les indicateurs.

Méthode et outils pédagogiques

Notre conception part d'un constat simple : former sans amorcer n'a que peu de chances d'aboutir.

Nous préparons donc en amont les stagiaires à apporter un certain nombre d'éléments (dont matériel, pc, tablettes...). L'idée étant que les étapes se construisent au fur et à mesure de la formation et que les stagiaires repartent avec une rédaction amorcée de leur stratégie qu'ils finaliseront ensuite après prise de recul et travail complémentaire.

Nous appuyons aussi beaucoup notre animation sur l'échange de bonnes pratiques, tirant partie de la qualité et du parcours de chaque JD.

Prérequis

Aucun.

ESPRIT CLIENT, SERVICE GAGNANT

#Expérience client #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comment vivre et faire vivre des expériences marquantes avec ses clients et futurs clients ? C'est l'esprit de ce module qui a pour ambition de faire bouger l'état d'esprit sur la relation commerciale et la rendre attractive. Sortir de ses croyances et de ses limites sur la relation client, être moins dans le faire et plus dans l'être, gagner en confort et en fun, choisir l'état d'esprit et la posture orientée client plutôt que la technique.



OBJECTIFS

- Clarifier sa vision de la relation client ;
- Faire évoluer son regard sur la relation commerciale et la vente ;
- Expérimenter de nouvelles approches appliquées à ses situations opérationnelles ;
- Identifier comment faire vivre des expériences marquantes à ses clients ;
- Gagner en confort, en efficacité, en fun dans l'exercice de sa mission commerciale.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Cadre, Manager, Collaborateur.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Inclusion et état des lieux : représentation symbolique de la relation client.

Objectifs du module, philosophie d'intervention et recueil des attentes et des besoins

- Clarifier les situations préalablement partagées par les participants ;
- Identifier les ingrédients qui composent les meilleures expériences clients ;
- S'approprier les 10 ressorts émotionnels et le cycle de la satisfaction client ;
- Méthode pédagogique : apports méthodologiques, témoignages, exercice symbolique, partages d'expériences.

JOUR 1 • Après-midi

- Remise en énergie avec un exercice de pensée divergente.

Découvrir les 4 étapes de la relation client et les attitudes satisfaction client

- Identifier comment initier une relation personnalisée avec en visée la fidélisation ;
- Reconnaître les styles des clients pour s'y adapter ;
- Pratiquer l'ICE communication pour promouvoir son offre ;
- Méthode pédagogique : apport méthodologiques et de grilles de lecture, mise en situation, jeu d'équipe, exercice d'entraînement, balle magique (jeu des questions), feed-back.



par Anne
DELESTAN

Spécialisée en progrès managérial et en posture commerciale relationnelle, facilitatrice d'évolution et de changement, Anne Delestan est aussi membre de l'Association Française des Conférenciers Professionnels (AFCP), membre et coach solidaire au sein de l'Association Européenne de Coaching (EMCC) et coach bénévole auprès de l'association Force Femmes.

JOUR 2 • Matin

- Inclusion en langage maximes ;
 - Capitaliser les apprentissages réalisés et les actions à mettre en place ;
- Identifier les clés pour faire émerger les besoins et susciter l'envie ;**
- Adapter son pitch aux besoins des clients ;
 - Explorer la notion de besoin et s'approprier la méthode SONCAS ;
 - Reconnaître les motivations des clients en fonction de leur profil ;
 - Méthode pédagogique : mises en situation, apports de grilles de lectures, maximes, exercices d'entraînements, vidéos, jeux de cartes, balle magique (jeu des questions), feed-back.

JOUR 2 • Après-midi

- Remise en énergie avec un jeu de créativité.

Aiguiser son argumentaire avec la méthode CAP

Transformer les objections en leviers d'adhésion

- Gérer sereinement l'insatisfaction client ;
- Entraînement bac à sable : « faire vivre une expérience mémorable à l'un de vos clients ou futurs clients » ;
- Apprentissages et débriefing ;
- Déclusion ;
- Méthode pédagogique : atelier de réflexion et partages de pratiques, exercices d'entraînement, balle magique (jeu des questions), vidéos, feed-back.

Méthode et outils pédagogiques

Apports de méthodologies / Facilitation.

Cas pratiques / Apports de concepts.

Mises en situation / Entraînement pratique.

Vidéos / Partages de pratiques.

Jeux appréciatifs (maximes, cartes, ...).

Prérequis

Aucun.

OBJECTIF : VENDRE

Développer son efficacité commerciale

#Stratégie commerciale #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation aborde tout autant l'intégration de nouvelles bonnes pratiques relationnelles (Hard Skills), qu'organisationnelles (Soft Skills) ou personnelles (Human Skills), du fait de la nécessité de changer de mode de pensée pour séduire de nouveaux clients depuis les années 2020 : « On ne fait pas du chiffre avec des produits, mais avec des clients ». Ce sont donc bien des personnes qu'il faut séduire, surtout dans un monde ultra connecté.

Comme le dit Simon SINEK : « 100 % of your customers are people. If you don't understand people, you don't understand business ! ».



OBJECTIFS

- Préparer efficacement ses entretiens de prospection et de relance de clients ;
- Définir son plan d'action commercial, par étapes ;
- Réussir ses prises de contact et prendre ses RV par téléphone ;
- Conduire ses entretiens de vente, pour comprendre et analyser le profil de ses clients, en fonction de chaque situation de vente ;
- Convaincre et séduire de nouveaux clients en sachant vendre la valeur ajoutée de ses offres commerciales ;
- Négocier et recadrer positivement les objections de ses clients et les conduire jusqu'à la conclusion.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants, ou commerciaux, qui en ont marre de se faire rembarquer sur la petite phrase qui tue « vous êtes trop cher ! » ;
- Les dirigeants ou commerciaux qui ont toujours fait semblant de vendre, alors qu'ils sont en train de parler de leurs produits, ou de leur offre de service, ce qui est totalement inefficace !
- Les dirigeants ou managers, à qui personne n'a encore dit qu'il faut arrêter de commenter les commentaires, et de ne pas répondre à des questions que l'on ne leur a pas posées ;
- Les dirigeants ou managers qui ont besoin d'apprendre à écouter pour comprendre, et non plus écouter pour répondre.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Tour de table en profondeur des attentes et des problématiques de chacun(e). Le formateur commence à délivrer une partie des clés de lectures et des principes de base, des questions principales et des remises en cause à faire sur le chemin de la formation ;
- **Faire un pas de côté** : « Se regarder pédaler » par rapport à ses propres pratiques commerciales et comprendre son propre fonctionnement : en quoi suis-je à l'origine de certains de mes échecs : découvrir ce qu'il faut arrêter ou éviter ;



par Jean-Michel
FAIVRE

Jean-Michel FAIVRE est spécialisé, depuis 30 ans, dans l'accompagnement du développement des entreprises et de l'efficacité commerciale.

- Comprendre les principes actifs de la communication en situation commerciales : comment chaque client se fait son propre avis, au travers de ses biais cognitifs.

JOUR 1 • Après-midi

Les étapes de la vente

- Apprendre à construire son plan d'action en fonction de son fichier de prospects et clients : les 5 « C » ;
- **CONCEVOIR** : préparer son premier contact et découvrir les modèles de « story telling » pour réussir la prise de RV téléphonique ;
- **CONTACTER** : savoir créer rapidement un climat de confiance donner une bonne première impression à son prospect.

JOUR 2 • Matin

- **CONNAITRE & COMPRENDRE** : Acquérir et mettre en pratique l'art du questionnement, avec la méthode « SCORE » : passer de la « simple empathie » à l'art du profilage : « les 4 atouts du commercial efficace » ;
- Exercices de découverte et de questionnement : appliquer le **guide SCORE** en situation de vente, certains exercices pourront être filmés en vidéos puis analysés en groupe ;
- **CONVAINCRE & CONFORTER** : Argumenter en fonction des critères de motivations de son prospect ou client Savoir négocier et recadrer positivement les objections : exercices de vente.

JOUR 2 • Après-midi

- **CONCLURE** : Conduire et accompagner son client jusqu'à la conclusion ;
- Conforter et valoriser ses choix, pour le fidéliser ;
- Évaluation et synthèse de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Cette formation est avant tout très vivante, ludique et pragmatique, basée sur le vécu et les expériences de chacun. Les contenus seront abordés de manière interactive, afin de rendre chacun(e) acteur/trice de sa propre formation, vécue comme un « parcours apprenant » dynamique.

Certains exemples seront tirés de la vie quotidienne ou de la vie professionnelle pour former un tout dans lequel chacun retirer de nouvelles clés pour gérer ses propres relations de manière positive et inclusive. Et comme Jean-Michel sait le faire, quelques histoires et anecdotes viendront rendre le chemin plus léger, voire drôle, pour ne pas risquer de se prendre au sérieux, ce qui serait le comble pour une formation sur la vente.

Prérequis

Le seul prérequis pour participer à cette formation est d'avoir la volonté de découvrir de nouvelles pratiques commerciales pour élargir sa palette de talents, en complément de ses pratiques actuelles, et d'être prêt à recevoir des feedbacks personnalisés en fonction des exercices pratiques.

DÉFENDEZ VOS MARGES : NÉGOCIEZ EFFICACEMENT AU QUOTIDIEN

#Négociation #Stratégie commerciale

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Négocier ses achats, négocier ses contrats, négocier en interne avec ses partenaires sociaux ou simplement au quotidien avec ses interlocuteurs dans ou hors de l'entreprise, la vie du dirigeant est faite d'une alternance de petite et de grosses négociations. Nous verrons dans ce module que quel que soit le niveau de l'enjeu, le résultat final doit beaucoup à la qualité de la préparation au respect de quelques règles simples et à la connaissance des forces en présence.



OBJECTIFS

- Préparer et conduire des entretiens de négociation ;
- Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour atteindre ses objectifs ;
- Adopter une posture efficace.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Négociateur, une histoire de comportement

- Mieux se connaître pour mieux en jouer ;
- Les responsabilités du négociateur ;
- La valeur ambition ;
- La communication comme arme du stratège ;
- Oubliez que négocier est noble et que vendre est basique.

JOUR 1 • Après-midi

Négociateur, une histoire de préparation

- Les 6 temps de la négociation ;
- La valeur des prestations ;
- Les contreparties qui pèsent
- Savoir tout préparer pour garder le talent pour l'imprévisible ;
- Poser efficacement ses objectifs.



par Nicolas
GENIN

Passionné par les leviers de la performance et après avoir passé 10 ans dans des groupes agro-alimentaires internationaux, Nicolas GENIN conseille et forme depuis 10 ans les entreprises d'univers aussi différents que la distribution, l'industrie, le conseil ou le sport, en France ou à l'étranger, en management, négociation, organisation ou en accompagnement dans la performance collective ou individuelle. Il accompagne au quotidien des entreprises dans leur stratégie de négociation tant dans la réflexion en amont que dans la conduite

JOUR 2 • Matin

Négociateur, une histoire de technique

- Les stratégies : Compétition, compromis, coopération.

JOUR 2 • Après-midi

- Les méthodes : Point par point, retournement, bilan...
- Les tactiques : Pression, fermeture, duperie, collaboration, jeu du temps...
- Les techniques : Silence, autorité restreinte, comportement outrageux...

Méthode et outils pédagogiques

Échanges dirigés, jeux, exercices, entraînements, atelier de réflexion, découverte guidée, transposition, jeux de rôle, transposition.

Prérequis

Aucun.

SOCIAL SELLING : LINKEDIN

#Réseaux sociaux #Stratégie commerciale

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Votre profil LinkedIn est-il à jour ? Est-il complet ? Est-il performant ? Si vous vous posez ces questions, si vous avez envie de connaître les rouages du célèbre réseau social professionnel pour générer plus de visibilité et de clients à votre entreprise, alors cette formation est faite pour vous. Pendant 2 jours, apprenez à utiliser le moteur de recherche efficacement, à percer le secret d'un post performant et repartez avec un plan d'actions précis.



OBJECTIFS

- Organiser son espace de travail sur LinkedIn ;
- Comprendre et gérer les paramètres de confidentialité et de visibilité dans LinkedIn ;
- Compléter et optimiser son profil personnel LinkedIn dans une logique commerciale ;
- Comprendre ce qui fait la performance d'un « post » sur LinkedIn, savoir en publier un en utilisant toutes les possibilités techniques offertes par le réseau ;
- Comprendre comment fonctionne l'engagement sur LinkedIn (like, commentaire, partage), comprendre les conséquences de chacune de ces actions, savoir interagir avec autrui de manière efficace ;
- Bâtir sa propre « routine » de Social Seller sur LinkedIn ;
- Savoir mesurer sa performance.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Commerciaux, Ventes Internes ; Direction Commerciale, Direction Générale.

Programme

JOUR 1 • Matin

Ce qu'il faut absolument comprendre pour utiliser LinkedIn !!

- LinkedIn en 2021 ; quels sont les codes et les usages actuels.
- Organiser son espace de travail sur LinkedIn, organiser sa routine
- Le client « autonomiste » et les 4 étapes clé de son parcours d'achat
- Exemples concrets de contenu et articles.
- Le « Social Selling Index » ou comment LinkedIn comprend les leviers de la performance commerciale sur son réseau. Découvrez votre propre score et vos carences actuelles.
- Les points clé de l'interface LinkedIn : Le « grand méchant algorithme » du fil d'actualité et ses conséquences,
- Les paramètres incontournables pour gérer Sécurité, Visibilité, Confidentialité. Et gérer ses communications pour éviter « l'infobésité ».

JOUR 1 • Après-midi

Complétez et optimisez votre profil, soyez non orthodoxe !

- Profil Vs page d'entreprise, bien comprendre les différences.
- Le profil LinkedIn en 2020... Très loin d'un simple CV ! Notion d'expert sur LinkedIn et ses 9 ingrédients.



par Antoine
JAMBART

Formateur en relation client et vente, très orienté nouvelles technologies, Antoine a suivi un parcours atypique marqué, entre autres, par la création et le développement des 2 entreprises, en France et au Canada. Depuis plus de 15 ans, il s'est forgé une solide expertise dans le domaine des ventes, du développement commercial et des réseaux sociaux et a accompagné plusieurs entreprises d'envergure.

Il a notamment, en tant que consultant senior, fait partie de Mercuri International, cabinet Conseil international spécialisé dans la vente, la relation client, la performance commerciale.

- Comment « marketer » et optimiser votre « header » : Photo, Bannière, Nom, Titre, Lieu, Secteur, « Notre Sélection »...
- Vos mots clé business : importance, leur choix, leur implémentation stratégique pour être davantage trouvé par les bonnes personnes.
- Compléter et optimiser la partie « Infos », et les médias associés
- Notion de proposition de valeur au sein d'un profil LinkedIn.
- Gérer et optimiser le pavé de compétences et recommandations, selon 3 niveaux pour croiser la route du prospect durant ses recherches.

JOUR 2 • Matin

L'intelligence réseau sur LinkedIn !

- Comment la notion de « contact » est structurée sur LinkedIn (abonné Vs relation Vs contact), notion de contact du 1^{er} au 3^e niveau,...
- Les 2 erreurs typiques de l'utilisateur qui cherche à développer son réseau sur LinkedIn. Ce qu'il ne faut surtout pas faire !
- Les 3 étapes clé de développement de son réseau.
- Modèle de construction stratégique de réseau sur LinkedIn : du « lien faible » au « lien fort ».
- « Sourcer » efficacement des contacts sur LinkedIn en mode « free-mium », toutes les astuces du moteur de recherche en 2020.
- Les meilleures pratiques de demande de connexion et... les pires !.
- Exercices de recherche et de développement de son réseau.

JOUR 2 • Après-midi

Animer, interagir et... Influencer !

- Découvrez toutes les possibilités de publications (#, posts, visuels, mentions, liens, etc.).
- Découvrez les critères de viralité fondamentaux : forme, pertinence, nouveauté, angle, rareté. Quels sont les bons ratios d'engagement ?
- Ce que l'algorithme (semble) pénaliser en 2020... Exemples de posts que l'algorithme valorise et « pousse » sur le fil de vos relations.
- La palette des interactions sur LinkedIn : « Réactions », commentaires, partages, et ses conséquences / intérêts en Social Selling.
- Exercice en live de publication sur LinkedIn.
- Plan d'action sur LinkedIn : Quoi faire exactement à la suite de cette formation, proposition de « packages » A, B ou C, faites votre choix !

Méthode et outils pédagogiques

Google Slide, PowerPoint, Prises de notes sur Evernote, Mind-Mapping, Démonstrations en ligne sur LinkedIn, Exercices individuels et de groupe. Discussions de groupe.

Prérequis

Avoir un compte LinkedIn créé.

Maîtrise des navigateurs Web courants (IE, Chrome, Firefox, Safari...).

NEW

RENDEZ-VOUS UNIQUE POUR VENDRE AU PRIX JUSTE 🌶️

#Stratégie commerciale #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Qui n'a jamais rêvé de vendre ses solutions plus chères, sans avoir peur de la relation et de la négociation commerciale ? Et si la clef c'était vous, si c'était votre façon d'aborder la vente plus que vos solutions ou vos prix ? Vendre, ce n'est pas être différent de ces concurrents, c'est être unique aux yeux de son prospect ou de son client. Construire cette unicité pour développer de nouveaux avantages concurrentiels, ça s'apprend.



OBJECTIFS

- Donnez-vous 100 % de chance de vendre plus cher ;
- Devenez l'avantage concurrentiel principal de votre entreprise ;
- « Ne négociez pas avec vos peurs, mais n'ayez pas peur de négocier » - JFK.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui maîtrisent leur solution et qui la vendent comme des experts ;
- Les dirigeants qui pensent que leurs solutions sont trop chères ;
- Les dirigeants qui en ont marre de négocier alors qu'ils pensent que leur solution est la meilleure ;
- Les dirigeants qui se font embarquer dans des processus de négo qui tirent leurs prix vers le bas ;
- Les dirigeants qui voudraient bien se démarquer VRAIMENT de la concurrence pour vendre plus cher.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Clarifier ce que l'on appelle un avantage concurrentiel.
- Renforcer sa légitimité pour se rendre unique aux yeux du client.

JOUR 1 • Après-midi

- Explorer les comportements générateurs de tensions et de peur du triangle de Karpman (Victime, Persécuteur et Sauveur) pour mieux les éviter ;
- Apprendre à identifier facilement les rôles du triangle dans les relations commerciales et leur impact dans la relation commerciale.



par Stéphane
JASMIN

La formation et l'accompagnement sont une vraie passion depuis que je me suis lancé en 2011. Mais en fait, qui suis-je pour dire que je « forme » les personnes. Quelle prétention finalement... Je les accompagne plutôt pour leur faire prendre conscience de ce qu'il est important de faire évoluer chez elle et je leur donne ensuite 100 % de chance de le faire en tant que personne libre et responsable. C'est ainsi que je passe de la formation au développement des compétences durables. Je crée de nouvelles dynamiques managériales et commerciales.

JOUR 2 • Matin

- Explorer et activer la triade des comportements du triangle TED* The Empowerment Dynamic (Créateur, Challenger et Coach), antidotes à ceux du triangle des tensions, pour explorer et capter les enjeux client ;
- Opérer la bascule entre le triangle de Karpman et celui de TED* - The Empowerment Dynamic.

JOUR 2 • Après-midi

- Questionner avec impact dans les rôles de Challenger et de Coach ;
- Négocier efficacement sans peur pour vendre cher.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez explorer ce qui se joue dans les relations commerciales, par la mise en situation, par la réflexion, par la prise de conscience parfois confrontante mais bienveillante et par l'exploration de vos situations quotidiennes.

Le formateur alimentera son propos de nombreux exemples vécus. Vous serez invités à construire un plan de progrès individuel avec la méthode et l'application PACTE (Petites Actions Court Terme Enrichissantes®).

<https://www.dynamics-factory.eu/pacte.html>

<https://pacte.silleetech.com>

Prérequis

Occuper une fonction dans la vente depuis au moins un an.
Être prêt à revoir ses croyances sur la vente.
Être prêt à vendre plus cher ses solutions.

VENDEZ COMME VOUS ÊTES

Avant j'aimais pas vendre !

#Stratégie commerciale #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous voulez conduire un rendez-vous commercial en maîtrisant les principales techniques de vente et de communication.

- Vous avez l'impression de subir les RDV commerciaux ?
- Vous avez peur face à un prospect ?
- Vous ne savez pas comment aborder un RDV ?

Vous allez apprendre à mener un entretien de vente pour augmenter votre taux de conversion et gagner plus d'affaires.



OBJECTIFS

Découvrez la vente relationnelle et appréciez la rencontre avec un prospect. Aimez la vente et appliquez les techniques de vente pour être plus performant en rendez-vous commercial.

- Qu'est-ce que la vente ;
- Mener un entretien de vente pour augmenter votre taux de conversion ;
- Identifier les mécanismes de la communication de vente ;
- Appliquer les différentes phases d'un rendez-vous commercial (méthode les 4 C) ;
- Mise en application des principales techniques de vente ;
- Identifier votre courbe de confiance pour être plus efficient.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et collaborateurs qui en ont assez de subir les rendez-vous commerciaux. Les dirigeants et collaborateurs qui pensent qu'être tchatcheur est une qualité commerciale. Les dirigeants et collaborateurs qui veulent gagner en efficacité commerciale. Les collaborateurs que vous avez envie de motiver et former à la vente.

Programme

JOUR 1 • Matin

La vente, c'est quoi ? Les objectifs du rendez-vous. Identifier ses freins et s'appuyer sur ses moteurs. Les techniques de communication.

JOUR 1 • Après-midi

Comment influencer son interlocuteur. Les principes de PNL. Les principes fondamentaux de la vente. Les 4 phases du rendez-vous commercial.



par Alain
MULERIS

Alain MULERIS de VITAMINE V est consultant formateur en développement commercial. Plus de 20 ans de pratique de vente et de direction commerciale en PME lui permettent de placer le processus de vente au cœur de l'entreprise. Auteur du livre « Trouvez vos futurs clients » Eyrolles.

JOUR 2 • Matin

Réponses aux objections. Travailler son mental. Jeux de rôles : mise en situation de RDV commerciaux.

JOUR 2 • Après-midi

Jeux de rôles et exercices pratiques de mise en situation en vidéo. Prenez et respectez vos engagements commerciaux et votre plan d'actions.

Méthode et outils pédagogiques

Venez comme vous êtes, ce sera parfait. Vous participerez à des ateliers en binôme et en groupe pour vivre différentes situations de vente. Grâce à des jeux de rôles, nous allons travailler la vente relationnelle avec celle/celui que vous êtes.

Prérequis

Avoir envie d'apprendre et vouloir se perfectionner dans la conduite d'entretien de vente. Préparer des cas délicats vécus avec des prospects/clients réels et venir avec des situations commerciales réelles. Venir avec votre ordinateur.

CONSTRUIRE SA PERFORMANCE COMMERCIALE

#Stratégie commerciale #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avez-vous l'impression de subir l'activité commerciale dans votre entreprise ? Êtes-vous maître de votre démarche commerciale ? Comment devenir plus performant en organisant vos ventes ? Vous allez bâtir votre Plan d'Actions Commerciales - PAC - de manière concrète et pragmatique pour structurer votre démarche commerciale.



OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, vous repartirez avec votre livrable, votre Plan d'Actions Commerciales permettant d'organiser, structurer et suivre sereinement vos actions commerciales. Vous allez :

- Établir le diagnostic commercial de votre entreprise ;
- Analyser la situation commerciale actuelle ;
- Elaborer votre plan d'actions commerciales ;
- Augmenter vos ventes grâce à un plan d'actions commerciales cohérent ;
- Améliorer la performance commerciale de votre entreprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les JD qui ne savent pas organiser leurs actions commerciales Les dirigeants qui en ont assez de subir leurs clients Les dirigeants qui ont fait semblant jusqu'à maintenant de connaître leur démarche commerciale.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Une politique commerciale, pour quoi faire ?
- De la stratégie à la politique commerciale. De la politique au plan d'actions commerciales.

JOUR 1 • Après-midi

- Comment bâtir une politique commerciale ?
- Élaborer votre diagnostic commercial grâce à la matrice Swot. Inventorier vos forces et faiblesses, vos menaces et opportunités ? Quels sont les facteurs de progrès commercial pour votre entreprise ? Construisez en binôme les 1^{ères} fondations de votre Plan d'Actions Commerciales.



par **Alain MULERIS**

Alain MULERIS de VITAMINE V est consultant formateur en développement commercial. Plus de 20 ans de pratique de vente et de direction commerciale en PME lui permettent de placer le processus de vente au cœur de l'entreprise. Auteur du livre « Trouvez vos futurs clients » Eyrolles.

JOUR 2 • Matin

- Déterminer vos facteurs clé de succès commercial. Structurer votre plan d'actions commerciales ;
- Les leviers d'actions commerciales. Les leviers d'actions commerciales. Identifier vos axes d'amélioration en matière de performance commerciale.

JOUR 2 • Après-midi

- Poser l'édifice de votre politique commerciale. Exposer votre Plan d'Actions Commerciales concret, votre PAC. Prenez et respectez vos engagements commerciaux.

Méthode et outils pédagogiques

Nous allons démystifier la vente en travaillant tour à tour individuellement, en binôme, en groupe. Autour de contenus théoriques, de vidéos et d'expertises professionnelles (plus de 20 ans dans la vente), l'animateur privilégiera l'échange d'expérience entre JD. Le travail en groupe permettra à chaque apprenant d'obtenir un retour bienveillant sur le cas précis de son entreprise.

Prérequis

La connaissance de la stratégie de votre entreprise est recommandée. Vouloir développer la performance commerciale de votre entreprise de manière pragmatique en structurant les actions commerciales à mener. Aucune connaissance commerciale spécifique n'est requise.

CRÉATION DE VALEUR : STRATÉGIE ET PILOTAGE

#Stratégie d'entreprise #Prise de décision

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le Covid est venu perturber l'activité des entreprises aussi bien en termes business qu'en termes d'engagement des collaborateurs avec le télétravail. Pour assurer la pérennité de votre organisation ou de son développement, une réflexion stratégique est indispensable pour choisir les bons projets. Cette formation vous donnera les clés pour définir et piloter votre stratégie. Vous y appliquerez certains outils à votre organisation et donc vous repartirez avec une partie du travail pour finaliser votre stratégie.



OBJECTIFS

- Stratégie : définition, mise en œuvre, pilotage ;
- Portefeuille projets : choisir les bons projets ;
- Innovation : définition, cycle, pilotage ;
- Être impactant en prise de parole.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, COMEX/CODIR, Managers, Directeurs/Chefs de projet.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Clarifier les fondamentaux sur la stratégie et la création de valeur (mission, valeurs, vision, objectifs, stratégie, tactique) – quizz, application à son organisation, challenge/feedback ;
- Formaliser sa stratégie actuelle avec le business model canva (présentation du modèle avec un exemple) – application à son organisation, challenge/feedback.

JOUR 1 • Après-midi

- Évaluer son contexte et définir une nouvelle stratégie (présentation des outils de diagnostic et cycle) – Mise en œuvre des outils SWOT et Forces-Faiblesses -Différenciants sur son organisation ;
- Piloter l'exécution de la stratégie avec les OKR (présentation de l'outil avec exemples) – mise en œuvre sur son organisation.



par Arnaud
PELLETIER

La formation est un moyen de faire progresser les individus au bénéfice de leur organisation. C'est donc un investissement qui doit apporter de la valeur. De par mon parcours, j'ai accumulé beaucoup d'expérience terrain que j'utilise dans mes formations et accompagnements pour rendre concret et connecté au terrain mes formations. Je suis un professionnel devenu formateur. Ce que je poursuis dans mes formations, c'est de privilégier plusieurs choses : transmettre du savoir, faire pratiquer pour le savoir-faire, faire réfléchir sur sa posture pour le savoir être. Les modalités pédagogiques de mes formations sont variées et privilégient les activités en groupe (pour partager les expériences), une mise en situation pour présenter les résultats de l'activité, un feedback des autres stagiaires puis un complément de ma part. Je suis au minimum sur 60 % pratique, 40 % théorie. J'interviens en classe virtuelle ou en présentiel en français ou en anglais. Au-delà des activités de formation, j'interviens aussi comme consultant et coach sur ces sujets.

JOUR 2 • Matin

- Le pilotage de portefeuille projets : c'est quoi ? Pourquoi ? (mise en situation avec une activité) ;
- Piloter sa performance avec les OKR (présentation de l'historique, d'exemples) – réflexion sur son mode de pilotage actuel, application des OKR à son organisation.

JOUR 2 • Après-midi

- Clarifier les notions sur l'innovation (rappel des principales notions) – questionnements, partage d'expériences ;
- Piloter un portefeuille de projets d'innovations (différence avec des projets classiques- présentation des cycles associés et des outils).

Méthode et outils pédagogiques

Apport théorique, utilisation de vidéos, présentation d'exemples Travaux individuels et en groupe, questionnaire, brainstorming Activités pour ancrer les notions par l'application à son organisation et challenge des travaux des autres stagiaires Partage d'expérience du formateur et des stagiaires pour coller au terrain.

Prérequis

Notions ou expérience en pilotage de résultats.

VENDRE SES IDÉES ET SES PROJETS

#Art oratoire #Communication

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

En tant que dirigeant ou cadre d'entreprise vous avez à cœur de développer votre activité. **Vous ne manquez pas d'idées ni de projets, mais comme vous le savez, seul, il est quasi-impossible d'avancer.** Votre idée deviendra réalité uniquement si vous la vendez ! Collaborateurs, associés, supérieurs, financeurs... autant de personnes à convaincre pour faire germer votre idée. C'est pourquoi il vous est nécessaire de bâtir votre projet, comprendre les motivations de vos interlocuteurs et faire preuve de persuasion afin de convaincre votre auditoire et concrétiser votre projet !



OBJECTIFS

- Structurer votre idée ;
- Mieux comprendre votre interlocuteur pour mieux le convaincre, et développer votre capacité de persuasion.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

JOUR 1 • Matin

Développer votre idée

- Tour de table ;
- Feed-back relatif au questionnaire préalable ;
- Mise en place d'objectifs ;
- Développer votre idée ;
- Carte mentale ;
- Étude de cas.

JOUR 1 • Après-midi

Vous, votre idée et l'autre, mieux le comprendre pour mieux le convaincre

- Les étapes de l'évolution ;
- Les pièges à éviter ;
- Neurosciences Calibration – Styles sociaux – MBTI – SONCASE – CABP ;
- Mise en situation.



par Jérémie
SAEZ

Fondateur de ProActive, Jérémie SAEZ, intervient comme formateur, consultant et coach auprès de chefs d'entreprises et de cadres dirigeants. Ses domaines de compétences : commerce, management, communication interpersonnelle. Son Leitmotiv : seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ! Pour lui, l'efficacité opérationnelle dépend de la qualité relationnelle.

JOUR 2 • Matin

Instaurer un rapport de confiance, être persuasif

- Climat de sympathie – Ancrage – Synchronisation – Reconnaissance ;
- Communication persuasive – Les grandes règles – Le triangle rhétorique – Le Storytelling Calibration du rapport ;
- Mise en situation.

JOUR 2 • Après-midi

Présenter son idée, avoir la bonne attitude

- Les 4A ;
- Clarificateur linguistique ;
- Les objections – Comment les lever Conclure ;
- Mise en situation ;
- En cas d'échec, canaliser ses émotions et exploiter la situation – Jeu psychologique – 50 % – Acceptation / refus – Les 5 accords Tolstèques ;
- Mise en situation ;
- Auto-évaluation et contrat d'engagement.

Méthode et outils pédagogiques

Partage d'expériences, apports théoriques et scientifiques, diagnostic, exercices, mise en situation... Autant de moments pédagogiques contribuant à vous stimuler pour concrétiser votre projet !

Prérequis

Aucun.

SAVOIR IMPROVISER EN NÉGOCIATION

#Négociation #Art oratoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous n'aimez pas négocier ? C'est normal, vous n'avez sûrement jamais appris à la faire. Négocier c'est un art et beaucoup de dirigeants se lancent dans l'aventure sans être armés. Avec cette formation, vous aurez des techniques efficaces issues de la méthodologie Harvard pour ne plus avoir peur de la négociation et même y prendre plaisir.



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.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, cadres, managers.

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, d'écoute de groupe, de confiance en soi et de dédoublement du stress. EPATEEE : Acronyme des fondamentaux de l'improvisation théâtrale. 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.

JOUR 1 • 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.



par **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.**

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.

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 ».

JOUR 2 • 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.

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 :

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, 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.

VENDRE PLUS ET MIEUX AVEC SUCCESS INSIGHTS

#Stratégie commerciale #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La méthode Success Insights vous connaissez ? C'est une méthode unique qui vous permet de personnaliser votre démarche commerciale. Vous avez votre propre style et c'est tant mieux ! Amusez-vous à repérer et utiliser vos points forts face aux clients. Apprenez à observer comment ils fonctionnent pour comprendre leurs besoins et ne plus passer à côté d'une vente. Bienvenue dans un nouveau monde commercial.



OBJECTIFS

Élargir ses chances de succès avec des clients qui ne nous ressemblent pas, adapter son contact, son offre, son argumentation à son interlocuteur.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout commercial en relation de face-à-face avec des clients.

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) dominantes(s) dans leurs forces et faiblesses.

JOUR 1 • 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.



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.

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.

JOUR 2 • 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.

LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 1**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Donnez-vous les moyens (financiers) de vos ambitions.
Créez de la valeur financière tout en protégeant votre patrimoine.



OBJECTIFS

- Vous donnez les bases essentielles en matière de Finance et de Gestion d'entreprise ;
- Vous permettre de Comprendre le passé, Anticiper l'avenir, Trouver les financements adaptés.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprises néophytes en Finance-Gestion ou souhaitant « rafraîchir et approfondir » leurs connaissances.

Programme

JOUR 1 • Matin

Lire les comptes annuels d'une entreprise

- Découverte pas à pas de la présentation du bilan, du compte de résultat et de la liasse fiscale ;
- Eclaircissement - Présentation des concepts et termes comptables pouvant poser problème.

JOUR 1 • Après-midi

Interpréter les comptes annuels d'une entreprise

- Présentation de 5 ratios essentiels et d'une grille d'analyse rapide des états financiers ;
- Cas pratiques.

JOUR 2 • Matin

Construire son business plan

- Présentation générale du contenu d'un Business plan. Travail sur la partie économique et stratégique du Business plan ;
- Travail sur la construction du budget prévisionnel et du plan de financement.



par Finance & Stratégie

Jean-Marc TARIANT, Jérôme THOMAS, Marjorie BAUDE et Adrien LOUESSARD.

Consultants du cabinet Finance & Stratégie – spécialisé en matière d'ingénierie financière, levée de fonds et reprise-cession d'entreprises. Plus de 20 ans d'expérience dans ces domaines et plus de 1000 dirigeants de PME accompagnés sur ces sujets sur le grand ouest depuis 2000.

JOUR 2 • Après-midi

Comprendre le fonctionnement du monde bancaire

- Exposé sur la stratégie et l'attitude à adopter pour rassurer les banques et construire une relation de confiance, l'organisation d'une politique financière, etc.

JOUR 3 • Matin

Financer son développement

- Présentation du fonctionnement des banques, et attitudes à adopter vis-à-vis d'elles ;
- Présentation du paysage bancaire français, de la Banque Publique d'Investissement et de la Banque de France.

Méthode et outils pédagogiques

Exposé appuyé d'un power point, de présentation de cas réels et d'exercices pratiques. Recueil des attentes spécifiques des participants en début de stage. Travail à partir des cas concrets des participants. Remise d'un support papier reprenant les divers points abordés durant le stage.

Prérequis

Aucun.

LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 2**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Donnez-vous les moyens (financiers) de vos ambitions.
Créez de la valeur financière tout en protégeant votre patrimoine.



OBJECTIFS

- Vous perfectionnez en matière de Finance et Gestion d'entreprise ;
- Savoir comment investir dans votre immobilier professionnel, ouvrir votre capital, créer de la valeur financière et protéger votre patrimoine privé et professionnel.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprises ayant de premières bases en Finance et Gestion d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Analyse financière

- Présentation et approfondissement des concepts de SIG, Valeur Ajoutée, EBE et CAF.

JOUR 1 • Après-midi

Analyse financière

- Présentation des concepts de Bilan Fonctionnel, de Fonds de Roulement et de BFR ;
- Cas pratiques.

JOUR 2 • Matin

Créer de la valeur financière

- Prise de conscience des éléments créateurs de valeur dans l'entreprise.

Réaliser son investissement immobilier professionnel

- Présentation des montages possibles en matière d'investissement immobilier professionnel .



par Finance & Stratégie

Jean-Marc TARIANT, Jérôme THOMAS, Marjorie BAUDE et Adrien LOUESSARD.

Consultants du cabinet Finance & Stratégie – spécialisé en matière d'ingénierie financière, levée de fonds et reprise-cession d'entreprises. Plus de 20 ans d'expérience dans ces domaines et plus de 1000 dirigeants de PME accompagnés sur ces sujets sur le grand ouest depuis 2000.

JOUR 2 • Après-midi

Ouvrir son capital et sécuriser la vie entre associés

- Exposé / échange sur l'association au capital (salarié, famille, investisseur).

JOUR 3 • Matin

Protéger son patrimoine professionnel

- Assurance homme clé, mandat de protection future, procuration.

Protéger son patrimoine privé

- Comment éviter d'être caution, les dangers des sociétés civiles, l'intérêt de la subdélégation d'assurance, l'intérêt de la société d'acquêts...

Méthode et outils pédagogiques

Exposé appuyé d'un power point, de présentation de cas réels et d'exercices pratiques. Recueil des attentes spécifiques des participants en début de stage. Travail à partir des cas concrets des participants. Remise d'un support papier reprenant les divers points abordés durant le stage.

Prérequis

Avoir suivi le module 1.

LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 3**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Devenez expert dans les techniques juridiques et financières vous permettant de créer de la valeur financière tout en protégeant votre patrimoine.



OBJECTIFS

- Approfondir vos connaissances en analyse financière ;
- Identifier les forces et faiblesses et valoriser son entreprise ;
- Découvrir les montages juridiques et financiers permettant d'optimiser les opérations de reprise ou de cession d'entreprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprises ayant de bonnes bases en Finance et Gestion d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Perfectionnement à l'analyse financière

- Présentation et approfondissement des concepts fondamentaux des SIG, CAF, Fonds de Roulement, Besoin en Fonds de Roulement, Trésorerie et ratios clés ;
- Analyse de la santé financière et des performances de l'entreprise sur longue période.

JOUR 1 • Après-midi

Perfectionnement à l'analyse financière

- Présentation de l'analyse financière sous l'angle du banquier, de l'actionnaire, de l'investisseur, et du repreneur d'entreprise ;
- Cas pratiques.

JOUR 2 • Matin

Evaluer son entreprise

- Présentation des principales méthodes d'évaluation financière d'entreprise ;
- Mise en pratique.



par Finance & Stratégie

Jean-Marc TARIANT, Jérôme THOMAS, Marjorie BAUDE et Adrien LOUESSARD.

Consultants du cabinet Finance & Stratégie – spécialisé en matière d'ingénierie financière, levée de fonds et reprise-cession d'entreprises. Plus de 20 ans d'expérience dans ces domaines et plus de 1000 dirigeants de PME accompagnés sur ces sujets sur le grand ouest depuis 2000.

JOUR 2 • Après-midi

Organiser et gérer juridiquement et financièrement un groupe de sociétés

- Présentation des montages possibles en matière d'organisation de groupe de sociétés.

Savoir réaliser une croissance externe

- Prise de conscience des facteurs clés de succès, pièges à éviter et bonnes pratiques en matière de rachat d'entreprise.

JOUR 3 • Matin

Optimiser la transmission de son entreprise

- Se vendre son entreprise à soi-même (OBO) ;
- Transmettre son entreprise à ses enfants ;
- Présentation des actions à mettre œuvre pour préparer sa cession à un tiers.

Méthode et outils pédagogiques

Exposé appuyé d'un power point, de présentation de cas réels et d'exercices pratiques. Recueil des attentes spécifiques des participants en début de stage. Travail à partir des cas concrets des participants. Remise d'un support papier reprenant les divers points abordés durant le stage.

Prérequis

Avoir suivi le module 1 et 2.

REPRENDRE UNE ENTREPRISE SAINE OU EN DIFFICULTÉ

#Entreprise #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Maximiser les chances de réussite de votre projet de reprise.
Optimiser votre retour sur investissement.



OBJECTIFS

Reprendre une entreprise ne s'improvise pas. Cette formation propose une analyse des pratiques juridiques, fiscales et financières indispensables à la réussite d'un projet de reprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et directeurs administratifs et financiers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Rechercher et approcher des sociétés à reprendre

- Prise de conscience du marché de la transmission en France ;
- Conseil sur le comportement à adopter pour séduire les cédants ;
- Présentation de techniques de négociation.

JOUR 1 • Après-midi

Évaluer une entreprise

- Présentation des principales méthodes d'évaluation financière d'entreprise ;
- Présentation des principaux diagnostics et audits à réaliser ;
- Cas pratique.



par Finance & Stratégie

Jean-Marc TARIANT, Jérôme THOMAS, Marjorie BAUDE et Adrien LOUESSARD.

Consultants du cabinet Finance & Stratégie – spécialisé en matière d'ingénierie financière, levée de fonds et reprise-cession d'entreprises. Plus de 20 ans d'expérience dans ces domaines et plus de 1000 dirigeants de PME accompagnés sur ces sujets sur le grand ouest depuis 2000.

JOUR 2 • Matin

Organiser son projet de reprise sur les plans juridiques et fiscaux

- Conseil sur la rédaction des lettres d'intention, présentation du protocole d'acquisition et des principales garanties à négocier ;
- Présentation des principaux montages juridiques et fiscaux liés à une reprise d'entreprise.

JOUR 2 • Après-midi

Financer sa reprise

- Conseil sur la mise en forme du dossier bancaire ;
- Présentation des principaux ratios étudiés par les banques ;
- Conseil sur les points à négocier avec les banques ;
- Conseil pour éviter de se porter caution personnelle.

Méthode et outils pédagogiques

Animation par un professionnel de la transmission.

Travail à partir des cas réels des participants qui le souhaitent durant le stage.

Prérequis

Capacité à lire et interpréter un bilan, bases minimums en matière d'analyse financière.

STRATÉGIE FINANCIÈRE ET PILOTAGE D'ENTREPRISE EN PÉRIODE DE CRISE

#Stratégie financière #Gestion de crise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Que ce soit pour trouver un financement ou bien pour optimiser ses flux financiers, le dirigeant est de plus en plus amené à négocier avec ses fournisseurs de capitaux, impliquant la maîtrise des techniques de financement et du langage bancaire.



OBJECTIFS

- Être capable de comprendre et d'analyser la situation financière de son entreprise ;
- Faire prendre conscience aux stagiaires les axes d'amélioration possibles en matière de stratégie et de pilotage d'entreprise ;
- Mettre en avant l'attitude à adopter vis-à-vis des banques.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et responsables administratifs appelés à négocier avec les partenaires bancaires.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre et analyser la situation actuelle

- Qu'est-ce qu'une entreprise saine sur le plan financier ?
- Présentation de 5 critères clés + cotation BDF ;
- Quels outils de pilotage mettre en place ?
- Tableaux de bord (contenu, forme, fréquence, indicateurs) ;
- Situation intermédiaire, Veille économique, Comité stratégique et financier, etc.

JOUR 1 • Après-midi

Anticiper et maîtriser l'avenir

- Présentation des concepts de budget prévisionnel, plan de financement, bilan prévisionnel, plan de trésorerie ;
- Utilité, difficultés de mise en œuvre, prévisions nécessaires dans quels cas et pour quels types d'entreprises ?
- Présentation d'un logiciel d'élaboration de prévisionnels.



par Finance & Stratégie

Jean-Marc TARIANT, Jérôme THOMAS, Marjorie BAUDE et Adrien LOUESSARD.

Consultants du cabinet Finance & Stratégie – spécialisé en matière d'ingénierie financière, levée de fonds et reprise-cession d'entreprises. Plus de 20 ans d'expérience dans ces domaines et plus de 1000 dirigeants de PME accompagnés sur ces sujets sur le grand ouest depuis 2000.

JOUR 2 • Matin

Renforcer son indépendance financière

- Pourquoi ? Comment ? Présentation des concepts de Haut de Bilan et de Fond de Roulement ;
- Mise en évidence de l'importance d'une trésorerie positive et du danger de la dépendance au court terme ;
- Présentation de solutions permettant d'assainir et renforcer sa situation financière : crédit de renforcement du fonds de roulement, lease back, cession d'actifs, ouverture du capital, confirmation de lignes de crédit CT, etc.

JOUR 2 • Après-midi

Attitudes à adopter vis-à-vis des banques

- Pourquoi les banquiers sont-ils frileux ? Quels sont leurs critères de décision ?
- Quelle stratégie et attitudes adopter pour les rassurer et renforcer votre indépendance ?
- Présentation de BPI France et des garanties publiques facilitant l'obtention de crédit ;
- Présentation du rôle du médiateur du crédit – Quand le saisir, pourquoi, comment ?

Méthode et outils pédagogiques

Exposé appuyé d'un power point, de présentation de cas réels et d'exercices pratiques. Recueil des attentes spécifiques des participants en début de stage. Travail à partir des cas concrets des participants. Remise d'un support papier reprenant les divers points abordés durant le stage.

Prérequis

Aucun.

BUSINESS GAMES : LA FINANCE POUR NON FINANCIERS

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous comment augmenter la rentabilité de votre entreprise ? Savez-vous reconnaître les leviers sur lesquels agir pour optimiser les coûts et les bénéfices ? NON ? Et bien le business game est fait pour vous ! Pendant deux jours, vous allez jouer, expérimentez et surtout vous challenger à travers un jeu immersif qui va vous permettre de reconnaître une stratégie efficace et les leviers d'action. Business Game est une formation inédite très expérimentale.



OBJECTIFS

- Affûter ses compétences en stratégie d'entreprise ;
- Mieux appréhender la gestion d'entreprise dans l'optique d'optimiser la rentabilité ;
- Identifier les sources d'économies dans l'optique de diminuer les coûts de revient.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout dirigeant d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Les stagiaires constituent 4 équipes en concurrence sur le même marché. Chaque équipe doit prendre les bonnes décisions stratégiques pour faire de son entreprise la plus profitable !

Un logiciel simulateur détermine les parts de marché de chaque entreprise en fonction de sa stratégie (financière, commerciale, RH...).



par **Christophe
VERET**

Christophe VERET est ingénieur de formation. Ancien banquier responsable d'un portefeuille de PME-PMI, il est gérant de sociétés dont une société de conseil. Consultant-formateur au CJD depuis plus de 10 ans dans différentes régions, il anime des formations auprès de grands groupes à Escp Europe et à l'Université Paris Dauphine.

JOUR 1 • Après-midi

Chaque 1/2 journée est ponctuée de : prises de décisions stratégiques en comité de direction / quiz de culture « business » / challenges de management d'entreprise.

JOUR 2 • Matin

Les décisions se complexifient : arrivée d'un nouveau concurrent, lancement d'un nouveau produit, faire ou faire-faire etc.

JOUR 2 • Après-midi

La fin de la formation est réservée à la cérémonie de remise des prix : stratégie, politique commerciale, optimisation des coûts, culture business. Le grand prix récompense l'entreprise la plus performante sur l'ensemble des challenges.

Méthode et outils pédagogiques

Formation très dynamique avec des challenges réguliers (quiz, études de cas, mises en situation) qui s'ils sont réussis génèrent des subventions pour son entreprise.

Le jeu est accessible sur un site internet dédié.

Prérequis

Aucun.

OPÉRATION SÉDUCTION SUR LINKEDIN : Apprenez à séduire pour développer votre portefeuille clients

#Réseaux sociaux #Personnal branding

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

LinkedIn ? Ça vous donne des boutons ? C'est une usine à gaz, impossible de s'y retrouver ! Encore du temps de perdu ! Sauf que... Bien utilisé, cet outil est un allié pour :

- Entretenir & créer les relations de votre éco-système (clients, prospects, partenaires, fournisseurs, ...);
- Promouvoir l'image de votre entreprise ;
- Développer votre image de marque en tant que dirigeant.



OBJECTIFS

Vous vous êtes toujours demandé :

- Comment consulter un profil en anonyme ?
- Comment ne pas y passer tout mon temps ?
- Comment utiliser LinkedIn pour recruter ?
- Comment utiliser LinkedIn pour prospecter ?
- Quoi dire d'intelligent sur LinkedIn ?

Vous êtes au bon endroit ! Et vous découvrirez bien plus encore !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui ne voient aucun intérêt à LinkedIn pour leur entreprise. Les dirigeants qui n'ont ni le temps, ni les ressources en internes pour utiliser. LinkedIn Les dirigeants qui ont peur des réseaux sociaux. Les dirigeants qui détestent les réseaux sociaux. Les dirigeants qui savent tout de LinkedIn.

Programme

JOUR 1 • Matin

Pour savoir quoi dire sur LinkedIn, il faut savoir à qui on s'adresse : définissez votre cible.

Disposez d'un profil attractif pour votre éco-système... et pour l'algorithme.

JOUR 1 • Après-midi

1^{er}, 2^e, 3^e : c'est quoi ces chiffres sur LinkedIn ? Maîtrisez le fonctionnement du réseau sur LinkedIn.

Développez votre réseau efficacement.



par Julie
AIRIEAU

Après 15 d'expériences au sein de PME et de grands groupes dans le domaine du marketing / commercial, du numérique, puis de l'accompagnement RH, aujourd'hui, Julie AIRIEAU conseille et forme des dirigeants et collaborateurs de TPE et PME, dans la mise en œuvre des réseaux sociaux associé au processus de vente dans l'objectif de générer des prospects, puis des clients.

Son approche pragmatique et opérationnelle permet d'aborder simplement les techniques marketing et les outils numériques, dans l'objectif d'obtenir des résultats concrets rapidement.

JOUR 2 • Matin

Engagez intelligemment la conversation sur LinkedIn !

En public via les commentaires de publications et via les fameuses publications.

En privé via la messagerie LinkedIn.

JOUR 2 • Après-midi

Pilotez vos actions : la gestion du temps, les indicateurs à suivre et le calendrier éditorial.

Méthode et outils pédagogiques

Le sujet vous semble ennuyant ? Vous avez raison.

Heureusement, ma pédagogie différenciante vous garantit 2 journées créatives & récréatives : rires, pratiques ludiques & bonne ambiance assurés !

Un SAV post-formation pour toutes les questions « j'ai oublié », « je ne sais plus comment faire », « je veux ton avis » => il suffit de m'adresser un mail ou message LinkedIn.

Une session de suivi en visio après 3 mois de pratique pour échanger sur les retours d'expérience, identifier les points bloquants et vous challenger à nouveau !

Pédagogie utilisée : ludopédagogie (pratiques basées sur activités ludiques).

Approche pragmatique & opérationnelle : travaux en groupe, interactions, activités collaboratives & participatives Mises en pratique sur ordinateur tout au long de la formation.

Prérequis

Disposer d'un compte LinkedIn et être initié à Internet.

SOCIAL MEDIA : CONSTRUIRE ET MANAGER LA PRISE DE PAROLE DU DIRIGEANT ET DE L'ENTREPRISE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

#Réseaux sociaux #Personal branding

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

3 raisons essentielles pour suivre la formation :

Vous êtes un.e dirigeant.e connecté.e avec les réalités du marché.

Pour manager vos collaborateurs (et surtout les futurs) vous devez connaître le fonctionnement et l'impact des réseaux sociaux sur l'image de marque (commerciale et employeur) de votre entreprise.

La plupart d'entre vous sont parents, l'éducation passe aujourd'hui par la connaissance des usages que vos enfants peuvent en faire (cela évite de se faire mener en bateau).



OBJECTIFS

- Être capable de gérer efficacement une veille ;
- Construire le territoire d'expression ;
- Manager la prise de parole et contribuer à la stratégie d'influence de son entreprise sur les réseaux sociaux du web.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, managers opérationnels (marketing, communication et commerciaux et ressources humaines).

Programme

JOUR 1 • Matin

La compréhension- Homogénéiser les connaissances des participants - Pédagogie inclusive

Phase 1 : La compréhension

- Préparer sa présence ;
- Influence des avis ;
- Impact sur le recrutement ;
- Enjeux qu'une stratégie SocialMedia.

JOUR 1 • Après-midi

L'Analyse et Idéation- Appropriation et Créativité - Pédagogie implicite (active)

Phase 2 : L'Analyse

- Immersion / Observation ;
- Organiser la veille ;
- Identifier l'impact du web sur la réputation ;
- Dresser la feuille de route ;



par Gisèle
TAELEMANS

Depuis 1995 je sème les graines de la transformation digitale dans les entreprises privées et publiques, auprès des dirigeants et étudiants qui à leur tour les sèment autour d'eux.

Mon métier de coach je l'aborde sous l'angle de la transmission de compétence, le sport fait partie de ma vie depuis toujours, c'est dans le même esprit d'excellence que j'accompagne les dirigeants et les équipes de marketing communication.

Mon job : Humaniser la transformation digitale des entreprises
Mon credo : Placer l'utilisateur au centre de votre stratégie de développement.

Ma mission : Créer du lien entre les Entreprises (privées et publiques), l'Enseignement (initial et continu) et l'Innovation (startup et recherche).

Contribuer à l'utilisation eco-responsable du numérique.

Phase 3 : Idéation

- Imaginer ;
- Trouver des solutions ;
- Co créer ;
- Brainstormer.

JOUR 2 • Matin

Prototypage - Mise en application - Pédagogie affirmative et active

Phase 4 : Prototypage

- Créer la fiche concept ;
- Affiner les concepts ;
- Définir le scénario d'usage ;
- Développer la présence du dirigeant.

JOUR 2 • Après-midi

Pérenniser et Prioriser - Organiser la mise en œuvre - Pédagogie active

Phase 5 : Pérenniser et Déployer

- Récupérer des feed-back ;
- Faire des enquêtes ;
- Tester / Évaluer ;
- Présentation des outils qui pourront être mis en œuvre pour impliquer son équipe, ses partenaires et ses clients.

Méthode et outils pédagogiques

Décloisonnement, dynamisme, remises en question, centré sur l'humain sont les maîtres-mots des concepteurs du « design thinking » Cette méthode consiste à combiner les compétences analytiques des uns avec les compétences intuitives des autres. Les outils collaboratifs et multidisciplinaires aident à comprendre les besoins des personnes.

Concrètement le travail en mode design thinking s'organise autour de trois logiques :

- Une logique de co-création qui favorise l'intelligence collective ;
- Une gymnastique intellectuelle alternant des phases d'intuition et d'analyse ;
- Une importance majeure accordée à l'étude de terrain.

Prérequis

Aucun.

Responsabilité

Chaque entreprise s'inscrit dans un contexte environnemental et sociétal, il serait dommage de l'ignorer car **la RSE se place aujourd'hui au cœur de la performance globale.**



Environnement

Il n'est plus possible aujourd'hui d'élaborer sa stratégie d'entreprise sans prendre en compte les enjeux du changement climatique. Notre climat évolue et votre entreprise doit évoluer avec pour s'assurer pérennité et tranquillité. A travers cette catégorie, vous trouverez des formations qui vous donneront envie d'agir, parce qu'il n'est jamais trop tard.

Nouveaux Modèles économiques

Et si le modèle économique auquel vous avez pensé n'était finalement pas le plus adapté à la performance et au secteur de votre entreprise ?

Initiation à la RSE

Si votre entreprise existe c'est parce qu'elle se trouve sur Terre, si la Terre n'existe plus, votre entreprise non plus... Vous voyez où on veut en venir ?

NEW

ADAPTER SON ENTREPRISE AU CHANGEMENT CLIMATIQUE, COMMENT S'Y PRENDRE ?

#Transition écologique #Conduite du changement

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes-vous déjà réveillé en sueur en pleine nuit avec cette question : « **Que va devenir mon entreprise dans un monde post-carbone ?** »



OBJECTIFS

- Vous ne serez plus bouche bée face à un client ou un candidat qui vous demande « et... que faites-vous pour le climat ? » ;
- Vous aurez les manches retroussées et une feuille de route entre les mains ;
- Vous serez à l'origine d'une super idée pour votre copain Arnaud et Delphine aura eu une idée de génie pour votre posture avec votre comité de direction réticent ;
- Vous ne verrez plus votre entreprise de la même façon... ;
- Vous aurez envie de vous lancer !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants dont un enfant a le portrait de Greta dans sa chambre ;
- Les dirigeants qui se sentent dans leurs comités de direction comme DiCaprio dans Don't look up ;
- Les dirigeants qui sont prêts à se lancer.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Comprendre le changement climatique pour les entreprises... et en particulier mon entreprise !
- Esquisser le début du chemin de transformation de mon entreprise avec la méthode Lance.

JOUR 1 • Après-midi

- Comprendre pourquoi et comment imaginer 2030-2040-2050 ;
- Rechercher des activités d'ouverture, terreau pour la révision de la stratégie et du modèle d'affaire.



par **Nathalie LANCE**

Je suis ingénieure en informatique de formation et j'ai bifurqué vers la transformation d'entreprise dans des grands groupes industriels depuis plus de 20 ans. Touchée par l'état de la planète, je mets maintenant mes connaissances en transformation d'entreprise au service de l'urgence climatique. J'ai conçu une méthode, l'ai décrite dans un livre, ai constitué une communauté d'utilisateurs et de contributeurs. Mon intention n'est pas de convaincre qu'il est nécessaire de changer, d'autres savent le faire, mais de convaincre qu'il est possible de changer et d'accompagner les entreprises volontaires.

JOUR 2 • Matin

- Exposer mon chemin de transformation à mes pairs ;
- Recevoir et donner des feedbacks croisés sur le contenu et la posture de conviction.

JOUR 2 • Après-midi

- Comprendre que la gestion du changement n'est pas une assurance mais une bonne gestion des risques ;
- Savoir expliquer à son comité de direction les ingrédients qui donnent confiance : le cheminement en cinq étapes de la méthode, le facteur humain, la résistance au changement, la communication, le rôle du management.

Méthode et outils pédagogiques

Outre les jeux numériques, les serious games et autres méthodes pédagogiques qui dynamisent les séquences, la grande caractéristique de cette formation est que vous travaillerez sur votre propre entreprise, votre propre business model et vos possibilités d'évolution. En sous-groupe puis en groupe, vous bénéficierez de l'effet miroir des autres participants au cours d'un jeu de rôle.

Prérequis

Être convaincu qu'une adaptation de stratégie et de modèle d'affaire est nécessaire à l'entreprise pour intégrer les enjeux du changement climatique.
Effectuer un travail préparatoire (lecture de deux heures environ).
Accepter de partager des informations stratégiques avec d'autres participants.

NEW

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

#Transition écologique #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit que d'ici 10 ans, les entreprises qui ne savent pas concilier performance économique et performance sociale et environnementale ne seront plus viables ? Et que c'était votre responsabilité de prendre part, en tant que dirigeant.e, à la transformation écologique et sociétale ?

Vous constatez qu'il est difficile d'attirer ou de fidéliser des collaborateurs.trices et que cela force votre entreprise à s'adapter à de nouvelles attentes ?

Vous réalisez que des entreprises innovent, attirent et sont économiquement robustes en ayant choisi de mettre en place une stratégie d'impact durable ?

Se donner les moyens de devenir une entreprise durable, ça ne s'improvise pas ! Structurez votre démarche d'impact positif avec le référentiel B Corp, internationalement reconnu, (le BIA = B Impact Assessment) pour.



OBJECTIFS

Vous pourrez mesurer, à l'aide de l'outil B Corp, la performance environnementale et sociale de votre entreprise.

Vous identifierez quelles pistes d'actions concrètes pourraient être mises en œuvre pour améliorer l'impact de votre entreprise. Vous serez en mesure de mettre au point un premier plan d'action d'impact durable pour votre entreprise en vous appuyant sur la structure du référentiel B Corp composé de 4 points clés :

- Il s'adapte en fonction de votre taille d'entreprise et secteur (70 versions différentes de questionnaires sont disponibles) ;
- Il est construit pour être ludique : vous voyez automatiquement les points que vous gagnez en fonction des réponses sélectionnées. Prérequis pour la certification B Corp ;
- C'est un outil robuste : il est construit sur des normes internationales et il est revu et consolidé tous les 3 ans ;
- C'est un guide de bonnes pratiques qui donne des idées d'actions à mettre en œuvre pour chaque domaine d'impact.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne qui souhaite s'emparer des sujets de RSE dans son entreprise et/ou s'intéresse à la certification B Corp.

Programme

JOUR 1 • Matin

État des lieux pour appréhender l'impact de son entreprise

- Temps d'inspiration et feedback émotionnel ;



par Agathe PIETRANTONI



et 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 reconverter. 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 levier de transformation pour transmettre aux dirigeants et collaborateurs les clés des enjeux de développement durable et la culture du faire ensemble.

Solenn Assathiany : Après 8 ans dans l'humanitaire 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 holistique de l'impact aide à se projeter sur le futur souhaité de l'entreprise.

- L'anthropocène ; retour sur le dernier rapport du GIEC ;
- Notions clés de développement durable.

L'évolution du développement durable dans les entreprises B Corp, opérationnalisation de la RSE 3.0

Plongée dans l'univers B Corp : Prise en main du BIA

Module 1 : Évaluer les impacts de son entreprise liés à sa gouvernance ;

JOUR 1 • Après-midi

Module 1 : Complétion guidée de la section Gouvernance du BIA.

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

JOUR 2 • Matin

Module 3 : Évaluer les impacts son entreprise sur la collectivité ; Complétion guidée de la section collectivité du BIA

JOUR 2 • Après-midi

Module 4 : Évaluer les impacts de son entreprise sur l'environnement Complétion guidée de la section Environnement du BIA

Module 5 : Évaluer les impacts de son entreprise sur les clients. Cas pratique : Complétion guidée de la section Clients du BIA pour son entreprise ; Les grandes étapes du parcours de certification.

Méthode et outils pédagogiques

Allier formation et mise en application directe : chaque participant remplit au fur et à mesure le BIA pour son entreprise. Temps en collectif pour s'approprier une sélection d'exemples inspirant co construire son plan.

Prérequis

Aucun

NEW

PERMAÉCONOMIE, LE NOUVEAU MODÈLE DE L'ENTREPRENEUR **NIVEAU 1**

#Transition écologique #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez fait le tour des formations classiques sur la performance économique.

Vous aimeriez aligner capital financier, capital social, capital environnementale.

Votre écosystème se complexifie tous les jours un peu plus et vous ne voyez pas une issue équilibrée...

Vous voudriez tout simplement contribuer à un avenir plus désirable et plus soutenable pour tous mais ne savez pas par où commencer !

Et si la permaculture et la permaéconomie vous y aidait ?



OBJECTIFS

- Renouer avec le bon sens (paysan).
- Simplifier les process.
- Enrichir les relations.
- Préserver la nature.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les cadres et dirigeants désireux d'être contributeur du changement.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Mise au point > Ne pas confondre « savoir » et « être conscient » ;
- Motivations > Trouver son pourquoi ;
- Tour de table.

JOUR 1 • Après-midi

- La permaculture / Permaéconomie ;
- Définition – Périmètre – Éthiques – Évaluation des acquis.



par Jérémie
SAEZ

Fondateur de ProActive, Jérémie SAEZ, intervient comme formateur, consultant et coach auprès de chefs d'entreprises et de cadres dirigeants. Ses domaines de compétences : commerce, management, communication interpersonnelle. Son Leitmotiv : seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ! Pour lui, l'efficacité opérationnelle dépend de la qualité relationnelle.

JOUR 2 • Matin

6 principes ascendants – Transpositions et analogies des organismes et systèmes questionnements et apports

- Observer et interagir ;
- Collecter et stocker de l'énergie ;
- Lancer une production ;
- Appliquer l'autorégulation, accepter la rétroaction – Favoriser les services renouvelables ;
- Pas de déchet ;
- Évaluation des acquis.

JOUR 2 • Après-midi

6 principes descendants – Transpositions et analogies de la coévolution des organismes et systèmes questionnements et apports

- Des structures d'ensemble vers les détails ;
- Intégrer plutôt que séparer ;
- Patiemment à petite échelle ;
- Favoriser la diversité ;
- Valoriser les bordures ;
- Réagir de manière créative.

Méthode et outils pédagogiques

Pédagogie inversée.

Mise en situation.

Jeu de questionnement.

Feed back.

Prérequis

Vouloir sortir du conditionnement ambiant et être prêt à revisiter le bon sens paysan.

NEW

PERMAÉCONOMIE, LE NOUVEAU MODÈLE DE L'ENTREPRENEUR **NIVEAU 2**

#Transition écologique #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez kiffé le Niveau 1 ?

Vous en voulez d'avantage et surtout vous avez un projet concret que vous aimeriez rendre viable, durable et utile.

Alors embarquez dans le 2^e niveau pour au Top en Permanence !!!



OBJECTIFS

- Être à l'aise avec les outils de la perméconomie.
- Être architecte d'un monde meilleur.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les cadres et dirigeants désireux d'être contributeur du changement.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Ressources et objectifs – écoute et observation ;
- Mise en contexte/ projection ;
- Tour de table en présentant son pourquoi – Revue des objectif(s) d'impacts ;
- Mise en place d'un objectif.

JOUR 1 • Après-midi

- Quick Design – Transmission – Apports d'outils ;
- Méthode VOBREDIM – Vision ;
- Observation – Ressources – Évaluation ;
- Design – Implémentation – Maintenance – Outils de stimulation – Roue du temps – Arbres des possibles – Zones et secteur ;
- Autres en fonction des besoins ;
- Validation des acquis.



par Jérémie
SAEZ

Fondateur de ProActive, Jérémie SAEZ, intervient comme formateur, consultant et coach auprès de chefs d'entreprises et de cadres dirigeants. Ses domaines de compétences : commerce, management, communication interpersonnelle. Son Leitmotiv : seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ! Pour lui, l'efficacité opérationnelle dépend de la qualité relationnelle.

JOUR 2 • Matin

- Production – Travail personnel et inspiration – Questionnements et apports ;
- Design / Redesign ;
- Accompagnement individualisé ;
- Partages et stimulations.

JOUR 2 • Après-midi

- Présentation – Évaluation et révision ;
- Présentations ;
- Appréciations / feed backBilan.

Méthode et outils pédagogiques

Pédagogie inversée.

Mise en situation.

Jeu de questionnaire.

Feed back.

Prérequis

Vouloir sortir du conditionnement ambiant et être prêt à revisiter le bon sens paysan.

Le niveau 1 est nécessaire pour prétendre au niveau 2.

Le tableau des objectifs d'impact à jour est nécessaire.

NEW

VIENS SECOUER TON MODÈLE ÉCONOMIQUE, VIA LE PRISME DE L'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ ET DE LA COOPÉRATION

#Transition écologique #Business model

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La plupart des entreprises suivent un modèle économique classique : vendre le plus d'unité (de produits ou de services) pour se développer.

En considérant parfois à peine les impacts négatifs sociaux ou environnementaux que cela peut générer.

Et puis il y a les autres, celles qui ont fait le pari de mettre en place d'autres modèles économiques plus durables, plus résilients. Et vous, vous choisissez quoi ?



OBJECTIFS

Dans cette formation vous allez prendre trois claques mentales :

- Claque numéro 1 : Le volume, ennemi du « durable ».

On va vous partager nos convictions sur les limites des modèles actuels et leur incapacité à tendre vers la durabilité (encore moins la régénération), et vous partager des exemples concrets de solutions.

- Claque numéro 2 : La « raison d'être » au cœur du modèle.

Beaucoup d'entreprises ne questionnent pas (ou plus) la raison d'être de leur activité, alors que cela devrait être la boussole de leur succès.

- Claque numéro 3 : La coopération, vecteur d'innovation.

Nos anciens modèles ne nous ont jamais poussés à coopérer, mais plutôt à s'affronter pour que « le meilleur gagne ». Or il est bon de rappeler que la coopération est la première loi qui régit le vivant.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui souhaitent trouver un modèle qui leur correspond, en termes de valeurs, d'impact social et/ou environnemental et agir au cœur du problème : leur modèle économique.

Programme

JOUR 1 • Matin

D'une offre produit/service à un modèle économique innovant, d'abord changer le regard.

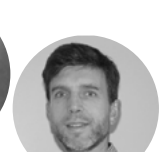
- Comprendre les limites de son modèle économique actuel ;
- Découvrir des relais d'innovation dans ses impacts positifs et négatifs.

JOUR 1 • Après-midi

- Identifier ses ressources matérielles et immatérielles ;
- Faire de sa raison d'être un levier d'innovation : pourquoi nous faisons ce que nous faisons ?



par Séverine CACHOD



et Groupe IMMATERRA

Séverine CACHOD accompagne les entreprises et les territoires dans une trajectoire d'évolution de leur modèle économique, de leur offre de services et de leur développement ainsi que leur mode de gouvernance et de management vers plus d'efficacité économique, environnementale et sociale..

Autres formateurs : **Magali COURTIAL**, **Hervé MOALIC**, **Jean-Sébastien TRONCHON**, **Sébastien MARQUANT**.

JOUR 2 • Matin

De l'offre d'un produit/service à un modèle économique innovant, passer à l'action

- Comprendre ce que veut dire coopérer avec ses collaborateurs et mes clients. Quelle partie prenante est vraiment prête à coopérer avec moi ?
- Comprendre la logique de partage équitable de la valeur et la notion d'offre intégrée vs offre associée ;
- Capitaliser toutes vos idées et pistes d'innovation dans une matrice type Business Canvas EFC©.

JOUR 2 • Après-midi

- Identifier les conditions de réussite pour engager son entreprise dans cette démarche de transition de modèle. Quels gains ?
- Se faire challenger en miroir par les autres JD participants ;
- Définir un plan d'actions pour une transformation durable de mon entreprise.

Méthode et outils pédagogiques

Si on avait une baguette magique et qu'on connaissait le modèle économique durable, résilient, parfait pour votre entreprise on vous le vendrait. Sauf qu'on n'a pas de baguette magique, mais on a une approche qui peut l'être tout autant si on a l'audace de s'y engager pleinement.

Les solutions sont là, autour de vous et le but de cette formation est de vous éveiller à ces solutions. Vous allez participer à des études de cas d'entreprises pionnières, mises en réflexion sur votre propre modèle et ceux des participants. Des mises en pratique et des échanges, alimentés par des apports théoriques, pour progresser et faire émerger des pistes d'innovations servicielles à développer dans votre entreprise.

Prérequis

Aucun pré-requis nécessaire, si ce n'est accepter de lâcher prise pendant 2 jours sur à peu près tout ce qu'on vous a appris sur les modèles économiques. Être prêt à repartir un peu secoué !

NEW

RENTABLE ET RESPONSABLE, T'AS PLUS LE CHOIX ! LE BUSINESS MODEL DE DEMAIN 🌶️🌶️

#Transition écologique #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

People. Profit. Planet.

On voit de plus en plus de dirigeants qui se posent pas mal de questions sur comment être meilleur pour les gens – le collaborateur /client /citoyen, tout en préservant notre environnement... et (bien sûr) sans abandonner croissance et développement de l'entreprise.



OBJECTIFS

- Pouvoir concilier gouvernance responsable *et* croissance durable (faire du cash en étant clean) ;
- Pouvoir répondre aux exigences croissantes du collaborateur / client /citoyen ;
- Savoir-faire évoluer son business model.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Dirigeant PME /ETI ;
- Chef de projet transformation de l'organisation ;
- Direction finances, gestion et administration ;
- Direction Ressources Humaines ;
- Direction marketing et communication ;
- Direction des opérations, ou direction de Business Unit.

Programme

JOUR 1 • Matin

« Sustainability »

- Inspiration : aborder ce nouveau mode de gouvernance avec le bon état d'esprit : témoignage de personnalités du monde des affaires qui s'engagent ;
- Méthodo : les 5 Cercles du ChangeMaker ;
- Bizcase : reconstruire l'industrie du tourisme en Afrique : on fait comme avant, ou on fait différemment ?
- Atelier pratique : si vous deviez investir dans l'une de ces start-up, laquelle choisiriez-vous, et pourquoi ?

JOUR 1 • Après-midi

Innovation

- Inspiration : la création de valeur et la responsabilité des dirigeants ;
- Méthodo innovation : le Product /Market Fit (PMF) ;
- Bizcases à analyser, tirés parmi les 100 plus fortes croissances de ces 10 dernières années ;
- Atelier pratique : quels sont les freins en interne qui pourraient bloquer la capacité d'innovation de l'entreprise ?

par Rémi
SALETTE

Rémi SALETTE accompagne chaque année des dizaines d'entrepreneurs à réconcilier gouvernance responsable *et* croissance durable. Cet accompagnement leur permet d'aborder la transition vers une entreprise à mission, et de travailler le business model d'une entreprise à impact : entrepreneurial, social, sociétal, environnemental et économique.

Il a une réelle passion pour créer de la valeur, et générer de nouveaux modèles de croissance durable pour l'entreprise. Mentor, facilitateur, conférencier, auteur, il est rompu aux techniques pédagogiques d'animation qui permettent à chacun de s'approprier les méthodes et les outils nécessaires à une mise en pratique opérationnelle.

Ses méthodes sont tirées de la pratique des pionniers de l'économie responsable et de ceux qui le font au quotidien (ChangeMakers). Elles lui permettent de guider les dirigeants et leurs équipes, qui souhaitent mettre en place une gouvernance responsable pour développer leur activité dans le bon sens... l'impact positif de l'activité économique.

JOUR 2 • Matin

Linéaire vs Circulaire

- Inspiration : Fast-Fashion vs Patagonia ;
- Méthodo : eco-conception, The Five Rs ;
- Bizcases à analyser, tirés parmi les pionniers de l'économie positive ;
- Atelier pratique : chaque participant identifie une opportunité business à impact à saisir.

JOUR 2 • Après-midi

Business model responsable

- Inspiration : êtes-vous libre de fixer votre prix ?
- Méthodo : la formulation d'un business model ;
- Bizcases : Tesla, c'est qui le patron?!, Nespresso, Casper ;
- Mise en situation (individuelle) : réinventer son modèle : diagnostic en 5x5 axes d'évaluation de l'impact de son entreprise ;
- Mise en situation – en sous-groupe : je lance un groupe de travail pour un business plus responsable : chef de projet, sponsor, parties prenantes, périmètre, kpi, ...
- Par où on commence ?

Méthode et outils pédagogiques

Des documents inspirants (videos, podcasts, articles) pour se préparer en amont de la session. Des méthodes et des outils de la nouvelle économie. Illustrés par les business cases des pionniers et de ceux qui le font au quotidien.

Des memo-cards qui livrent les essentiels pour le retour au bureau.

Prérequis

Être prêt à se sortir de l'opérationnel du quotidien pour pouvoir porter une projection stratégique plus long terme et à remettre à plat son business model, pour être plus fort demain. Envisager de faire évoluer son mode de gouvernance et d'assurer la transition vers une entreprise à mission.

Avoir une certaine sensibilité à l'humain et à la planète.

NEW

COMMENT AGIR DANS MON ENTREPRISE POUR RELEVER LES DÉFIS DE LA TRANSITION ÉNERGIE CLIMAT ?

#Transition écologique #Performance globale

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comprenez les conséquences du dérèglement climatique pour votre entreprise (business model).

Prenez un temps d'avance par rapport aux autres entreprises.

Initiez un début de démarche pour diminuer votre impact carbone et adapter votre modèle pour être compatible avec une trajectoire 2°C (cf. Accord de Paris).



OBJECTIFS

- Comprendre les causes et conséquences du dérèglement climatique : Atelier collaboratif Fresque du Climat (3h) ;
- Pourquoi et comment compter le carbone ?
- Identifier ses prochaines actions concrètes (niveau entreprise) pour amorcer sa transition.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants de PME/ETI qui sont convaincus qu'une adaptation de stratégie et de modèle d'affaire de leur entreprise est nécessaire pour intégrer les enjeux du changement climatique (atténuation, adaptation), qui ne savent pas comment aborder une telle transformation.

Programme

JOUR 1 • Matin

Objectifs : Comprendre le problème: les causes et aux conséquences du dérèglement climatique.

Contenu : Fresque du Climat et Bilan carbone personnel.

Pédagogie :

- Active : la Fresque du Climat est un atelier collaboratif reposant sur l'intelligence collective ;
- Démonstrative et appliquée : le bilan carbone personnel permet d'identifier à l'échelle individuelle et selon son mode de vie, ses principaux postes d'émission et de commencer à se familiariser avec la notion d'empreinte carbone.

JOUR 1 • Après-midi

Objectifs :

- Comprendre l'autre contrainte carbone - la raréfaction des énergies fossiles ;
- Comprendre pourquoi et comment compter le carbone lié à son activité ? Présentation des notions clés liées à la comptabilité carbone ;
- S'inspirer : partage de témoignages et cases studies.



par Renaud
BONNEL

Après un parcours de 18 ans en bâtiment, la direction d'une PME de 150 salariés, et 10 ans au sein du CJD, j'ai décidé de mettre mes expériences professionnelles au service des entreprises souhaitant aller vers la transition bas carbone. La transmission est au cœur de mes activités tant associatives - en tant que bénévole, animateur et formateur de la Fresque du Climat, qu'en tant que co-créateur de l'atelier et de l'association de la Fresque de la construction. J'anime aussi l'atelier 2tonnes, la Fresque de la Biodiversité et l'atelier de « La Renaissance Écologique ». J'accompagne les dirigeants d'entreprises ainsi que leurs équipes dans leur transition bas carbone en mobilisant l'intelligence collective dans leur quotidien. La compréhension et l'acceptation de ces réalités liées à l'urgence écologique sont pour moi les clefs d'entrée essentielles avant le passage à l'action.

JOUR 2 • Matin

Objectifs :

- Ancrer les connaissances partagées la veille ;
- Passer à l'action ;
- Atelier en trinôme ;
- Tenter d'identifier ses principaux postes d'émission (en utilisant en support les guides sectoriels de l'Ademe, les exemples de bilans carbone de la base GES de l'Ademe, le PTEF ou la Stratégie Nationale Bas Carbone).

Contenu : Atelier en sous-groupe en trinôme de JD travaillant alternativement sur chacun de leur contexte pour :

- Identifier ses principaux postes d'émission ;
- Ses axes d'actions et thématiques prioritaires ;
- Ses prochaines actions, les freins potentiels à leur mise en œuvre et les ressources pour les dépasser et réajuster ;
- Rédiger un plan d'actions concret et timé.

Pédagogie active et appliquée.

JOUR 2 • Après-midi

- Atelier en trinôme > Focus sur 2 1ères entreprises JD du trinôme (suite) ;
- Restitution d'un cas par groupe ;
- Ancrage cœur / corps.

Méthode et outils pédagogiques

Ateliers collaboratifs mettant les participants en posture active.

Présentations interactives.

Ateliers pratiques et collectifs appliqués au contexte d'activité des participants.

Témoignages / Cases studies de pairs.

Sessions d'ancrages de connaissances.

Prérequis

Pas de prérequis.

NEW

DÉMARCHE RSE SELON L'ISO 26000 AVEC LE LABEL LUCIE

#Transition écologique #Business model

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La RSE c'est l'affaire de TOUS, c'est pourquoi nous vous proposons notre formation phare sur les fondamentaux de la RSE au travers d'une démarche de labellisation LUCIE, de l'auto-évaluation au du plan d'action ISO 26000. Pour s'initier à la RSE et découvrir la démarche de labellisation LUCIE, appuyée sur la norme internationale qui fait référence en RSE.



OBJECTIFS

Savoir structurer une démarche RSE dans une entreprise, sur la base de la norme ISO 26000 et savoir appréhender une démarche de labellisation selon le référentiel LUCIE 26000.

Les compétences :

- Connaître les grandes lignes de la norme internationale de Responsabilité Sociétale ISO 26000 ;
- Savoir évaluer le niveau en RSE d'une organisation, et structurer une démarche de progrès RSE ;
- Maîtriser l'ensemble des étapes d'une labellisation LUCIE, ainsi que son référentiel d'évaluation ;
- Être apte à préparer l'auto-évaluation d'une organisation et à mener une démarche de labellisation LUCIE.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Consultants Développement Durable / RSE ;
- Responsables/professionnels Développement Durable / RSE / QSHE / RH ;
- Dirigeants d'organisations et référents de la démarche LUCIE.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Accueil des participants, introduction et informations préliminaires ;
- Tour de table Modalités pratiques de la formation ;
- Évaluation initiale des connaissances des participants (quizz initial) ;
- Présentation de l'animateur et de l'agence LUCIE.

Du développement durable à la RSE

- Du développement durable à la RSE ;
- De la norme ISO 26000 au référentiel LUCIE ;
- Labellisation LUCIE Vers l'auto-évaluation ;
- Description détaillée (objectifs, acteurs, outils, modalités) des étapes d'une démarche de labellisation ;
- Présentation de l'article 5 de la norme : identifier ses parties prenantes ;
- Présentation d'un cas d'étude : « Loue & Joue ». Exercice d'application en groupes de travail. Correction commentée



par Caroline FUSIL

Auditrice en Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE), est capable de conduire une évaluation RSE/RSO selon l'ISO 26000, un audit en tourisme durable, proposer des pistes d'améliorations et conseils RSE et mettre en place et suivre une démarche RSO / développement durable.

JOUR 1 • Après-midi

Article 5 de l'ISO 26000 partie 1 : dialoguer avec ses parties prenantes

- Présentation de l'article 5 de la norme : dialoguer avec ses parties prenantes. Présentation d'un cas d'étude : « Loue & Joue » ;
- Exercice d'application en groupes de travail. Correction commentée.

Article 6 de l'ISO 26000 : questions centrales et domaines d'action

- Présentation de l'article 6 de l'ISO 26000 et mise en cohérence avec les 25 Principes d'Action du Label LUCIE ;
- Présentation de l'outil d'évaluation LUCIE et rappel des 25 Principes d'Action du référentiel d'évaluation.

JOUR 2 • Matin

Article 5 de l'ISO26000 partie 2 - Identifier sa responsabilité sociétale

- Présentation de l'article 5 de la norme : identifier sa responsabilité sociétale. Cas d'étude : « LOUE & JOUE » ;
- Exercice d'application en groupes de travail ;
- Correction commentée et questions/réponses avec le formateur.

Exercice d'auto-évaluation de « Loue & Joue » d'après le référentiel LUCIE

- Exercice pratique en groupe de travail : évaluation pédagogique en groupe de « Loue & Joue » sur un des 25 Principes d'Action LUCIE ;
- Présentation et correction en groupe.

Exercice de rédaction des engagements de progrès

- Remplissage en groupe d'un engagement à partir des résultats obtenus à l'étape précédente.

JOUR 2 • Après-midi

Revue générale des étapes de la formation et rappel du déroulement global d'une labellisation

- Revue chronologique des étapes de la formation, et de l'intérêt et du positionnement de chacune d'entre elles ;
- Revue commentée du déroulement global d'une labellisation LUCIE : étapes, finalité, outils, conseils ;
- Présentation de la Communauté LUCIE et des avantages et services exclusifs qui lui sont réservés.

Article 7 de L'ISO 26000 – Intégration de la RSE dans l'organisation

- Lignes directrices d'intégration de la RSE dans l'organisation.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance permanente entre théorie et pratique. Application immédiate en séance sur un cas fictif d'organisation, exercices en sous-groupes. Tous les outils opérationnels sont remis aux participants à l'issue de la formation.

Prérequis

Avoir un intérêt pour le développement durable et avoir lu le cas exemple envoyé par email avant le début de la formation.

FAITES DE LA RSE UN LEVIER DE PERFORMANCE GLOBALE POUR VOTRE ENTREPRISE

#Transition écologique #Performance globale

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit que vos enfants auraient envie d'être fiers de vous, entrepreneur engagé pour agir pour le climat et notre belle planète ?

Vous vous êtes déjà dit que +13 % de CA grâce à une stratégie RSE bien ficelée cela pouvait être pas mal !

Vous vous êtes déjà retrouvé dans une situation où vous subissez une nouvelle réglementation et auriez aimé anticiper un peu plus ?

Saviez-vous que 76 % des jeunes pense qu'une démarche RSE passe avant le montant du salaire dans leur recherche emploi ?

J'aimerais vous raconter une histoire... : celle d'un entrepreneur qui a redressé sa PME grâce à la RSE !

Vous vous êtes déjà retrouvé dans une situation où votre banquier ou voter donneur d'ordre vous demandait des indicateurs extra-financiers et votre politique RSE ?



OBJECTIFS

Faites de la RSE un levier de performance globale pour votre entreprise avec vos parties prenantes.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Dirigeant et/ou managers qui veulent structurer une démarche RSE, levier de la performance globale avec ces parties prenantes ;
- Les dirigeants à qui personne n'a encore dit que la RSE c'est +13 % de CA ;
- Les managers à qui personne n'a encore dit que le désengagement de leur salarié coûtait 14 310 euros par an à son entreprise ;
- Les dirigeants qui ne connaissant pas encore la future réglementation en 2023 sur le reporting extra financier pour les PME de plus de 250 salariés ;
- Les dirigeants qui en ont marre de subir les appels d'offres et veulent anticiper les nouvelles réglementations et les mutations ;
- Les dirigeants qui ont envie d'anticiper les risques et développer de nouvelles opportunités ;
- Les dirigeants qui ont envie que leur entreprise porte des valeurs porteuses de sens et d'engagements ;
- Les managers qui ont besoin d'apprendre les nouveaux enjeux de la RSE et la méthode pour structurer.



par Anne
LAURENCE

Engagée depuis longtemps tant professionnellement que personnellement, j'aime agir de façon pragmatique et positive. 10 ans auprès d'un PDG d'une PME engagée, la CAMIF, j'aime partager ma vision très transversale de la RSE et de l'entreprise avec un objectif : la performance durable et globale. Ce qui me fait vibrer et agir : partager mon expérience pragmatique et stratégique, faire grandir les managers sur la RSE, créer du lien entre les acteurs, mobiliser pour accompagner le changement tout cela avec le sourire et l'ambition de faire agir et progresser les entreprises vers plus d'engagements et de création de valeur. Je suis actuellement directrice des projets RSE et Nouveaux Modèles Economiques pour le Comité 21 Grand Ouest.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Connaître les nouveaux enjeux de la RSE grâce à une revue des enjeux, les 10 images chocs de 2021 et des quizz ;
- Comprendre le concept de RSE avec la vision performance globale.

JOUR 1 • Après-midi

- Connaître les étapes et outils pour structurer sa démarche RSE avec le référentiel ISO26000 ;
- Appliquer au travers une étude de cas d'un rapport RSE pour identifier des bonnes pratiques et engagements.

JOUR 2 • Matin

- Identifier les bonnes pratiques de son entreprise sur les 5 piliers de la RSE ;
- Identifier et prioriser ses engagements avec la cartographie des parties prenantes et la matrice de matérialité ;
- Apprendre à construire un plan d'actions RSE en lien avec la stratégie de son entreprise.

JOUR 2 • Après-midi

- Comprendre et identifier les bonnes pratiques pour mobiliser en interne et externe sur la RSE ;
- Connaître et Identifier les acteurs territoriaux engagés pour développer ses engagements RSE ;
- Connaître les solutions d'aides financières pour financer des projets RSE.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez participer à des ateliers individuels, collectifs, en sous-groupes. Nous allons nous inspirer grâce à des vidéos de dirigeants engagés en RSE et des échanges sur les enjeux sociétaux et environnementaux de votre entreprise et secteur d'activité. Vous allez apprendre à comprendre les étapes de structuration d'une démarche RSE pour ensuite créer le vôtre.

Prérequis

Aucun.

Innover

Ce qui est bien avec l'innovation c'est qu'elle n'a de limite que celles que vous fixez. Apprenez à repousser vos limites créatives pour ne pas louper le train de la nouveauté.



Techniques d'innovation

Avoir envie d'innover c'est bien ! Savoir comment le faire c'est encore mieux. Nous partageons ici les techniques qui vous permettront d'innover en toute sérénité.

NEW

OSER INNOVER ET FAIRE LE PAS DE CÔTÉ POUR DURER

#Créativité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Oser innover et faire le pas de côté pour donner du sens et de la pérennité à vos actions et votre activité !

Innover d'accord mais comment ?

Le futur s'écrit aujourd'hui : prenez deux jours pour y penser...

Comment conjuguer l'innovation au présent et au futur ?

Innover : est ce responsable ou déviant ? Venez tester les deux !



OBJECTIFS

- Se rassurer et s'engager sur un management de l'innovation joyeux ;
- En imaginant des pistes d'avenir ;
- Et en repartant avec un premier plan d'actions opérationnel sur des axes d'innovation, des points à travailler et beaucoup d'envie...



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant(e) engagé(e) dans une démarche généreuse et active de projection vers le futur et de pilotage de l'innovation.

Programme

JOUR 1 • Matin

Approche pédagogique basée sur l'interaction, l'échange et l'intelligence collective

Quel innovateur êtes-vous ? Comment vous situez vous dans le groupe ?

Introduction de l'innovation et son pilotage :

- Rappel des objectifs de la formation ;
- Recueil des attentes et questions des participants ;
- Présentation des participants et partage de leur vision de l'innovation.

JOUR 1 • Après-midi

Approche pédagogique basée sur le benchmark, approche prospective et approche théorique

Quel innovateur êtes-vous ? Comment se situer par rapport à l'état de l'art ? Quel avenir imaginer ?

L'innovation dans tous ses états :

- Les différentes définitions et formes ;
- Les compétences ou talents... ;
- Les pistes d'innovation / les visions de demain ;

Point sur la première journée via la mise en place d'un fishbowl (prise de parole uniquement au centre en inversant ensuite) : réflexion collective sur la méthodologie et application aux stratégies d'innovation dans les entreprises. Questions sur le management



par Gaëlle
BRAYER

Ingénieure-docteure, elle crée la société de conseil LIME pour accompagner l'innovation et son pilotage depuis 2003. Par ailleurs, elle anime des formations en entreprise et est responsable pour l'Université de Nantes d'un Master de Management de l'innovation à Hanoi (Vietnam).

de l'innovation pour affiner la préparation et les attendus du lendemain ?

Livable : construction d'un catalogue des futurs possibles, des axes d'innovation

JOUR 2 • Matin

Approche pédagogique entre interaction et étude de cas de chacun

Comment doper votre innovation ? Comment oser construire le futur désiré ?

Les 3 temps de l'innovation ou la théorie de l'acteur-réseau ou comment penser l'innovation comme un processus :

- La déviance ;
- La transformation ;
- La diffusion.

JOUR 2 • Après-midi

Approche pédagogique entre approche systémique et créativité

Qui sont les parties prenantes et comment les intégrer ?

- Les différentes ressources ;
- Les indicateurs de pilotage ;
- De l'open innovation, à la jugaad en passant par les processus d'innovation : les leçons à tirer des outils et expériences d'innovation.

Retour d'expérience sous forme de synthèse des 5 doigts de la main et de la paume (qu'est-ce que vous avez appris et qui vous a particulièrement intéressé ? Quelles questions souhaiteriez-vous ramener dans votre entreprise ? Quelles questions je me pose encore ? Qu'est-ce qui a été difficile ? A partir de cette journée, à quoi vous engagez-vous ? Que souhaiteriez-vous raconter ce soir à vos enfants ? Amis ? Petits- enfants ? Et enfin qu'est-ce que vous allez vous autoriser à faire de nouveau ?

Livable : construction d'un plan d'action.

Méthode et outils pédagogiques

Les méthodes de facilitation permettent de découvrir les pratiques de chacun, de stimuler les débats, de mettre en situation et d'apporter à chacun des capacités d'apprentissage et de changement dans son management.

La créativité, entre rigueur (des apports théoriques) et imagination (des situations, des benchmarks ou des projections), permet au fil de la formation à chacun d'imaginer son management de l'innovation dans le futur et de repartir à la fin de la formation avec un premier plan d'action opérationnel.

Prérequis

Absence de prérequis, autre que l'engagement décrit dans le public visé.

LA CLÉ C'EST TON CLIENT : DÉVELOPPE DE NOUVELLES OFFRES ET AMÉLIORE L'EXPÉRIENCE CLIENT AVEC LE DESIGN THINKING

#Expérience client #Innovation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Mets-toi à ma place ! Chiche. Passe 2 jours dans la peau de ton client et revisite ton entreprise avec ses lunettes. Tu verras apparaître devant toi des idées d'amélioration et de nouvelles offres à l'aide de méthodes de design thinking et d'UX design. Toi et ton client deviendrez inséparables (à condition que tu lui rendes ses lunettes !) et vous vous enrichirez mutuellement.



OBJECTIFS

- Tu étais déjà « orienté client », tu vas co-construire avec lui ;
- Tu vas trouver des idées pour mieux satisfaire ton client, au-delà de ce qu'il pense à te demander ;
- Avec tes camarades JDs, tu vas chercher des pistes de nouveaux services ;
- Tu vas amener à ton équipe une façon de voir pour améliorer sa façon de faire.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tu penses que l'UX est une série de science-fiction Netflix et que le design thinking est une lubie de start ups ? Mais tu penses aussi qu'une méthode pour repenser son organisation en partant du client est la clé du succès ? Ben... Viens !

Programme

JOUR 1 • Matin

Principes de design thinking et de marketing.
Atelier « dans la peau d'un client ».

JOUR 1 • Après-midi

Analyser les pratiques de l'entreprise.
Atelier cartographie de l'expérience client.



par Guy
ETCHETO

Avec une double formation en design et en marketing/stratégie de marque, j'ai commencé ma carrière comme directeur artistique en agences de design et de branding pour des marques comme Procter & Gamble, Samsung, SNCF, Pernod Ricard... Aujourd'hui spécialisé dans le pilotage du développement par la marque (stratégie, innovation, marketing et communication), j'ai créé Preuves de Marque, cabinet conseil associant la formalisation d'une vision stratégique partagée à un déploiement pragmatique au quotidien dans tous les secteurs de l'entreprise.

JOUR 2 • Matin

Atelier créatif : dessine un service client 5 étoiles.
Plan d'amélioration des process.

JOUR 2 • Après-midi

Développement de l'offre existante.
Responsabiliser et impliquer les collaborateurs dans la démarche d'amélioration.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, tu vas revisiter ton entreprise par les yeux de ton client et tu vas utiliser les méthodes qui permettent aux entreprises comme Apple, airbnb ou uber de faire la différence.

Prérequis

Avoir une connaissance globale de son offre, de son process de vente et de ses clients.
Être en situation de décision sur l'évolution de l'offre et de l'expérience client.

NEW

PHYSIQUE QUANTIQUE, PLEINE CONSCIENCE ET NOUVEAUX PARADIGMES DE SOCIÉTÉ ET D'INNOVATION

#Plaine conscience #Innovation

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous arrive-t-il de faire des plans, de concevoir des stratégies et des scénarios qui finalement ne fonctionnent pas dans la réalité ?

Faites exploser votre cadre de référence habituel par la révélation des extraordinaires expériences fondatrices de la physique quantique.

Incarnez au quotidien la sérénité, la créativité intuitive et la faculté d'amener naturellement une équipe à l'intelligence collective...

C'est le fruit de cette formation, au carrefour de la physique quantique et de la pleine conscience !



OBJECTIFS

- Les mécanismes limitatifs de la pensée cartésienne ;
- Les trois grands principes de la physique quantique ;
- La pleine conscience pour incarner le saut du rationnel à l'intuitif ;
- L'approche de management « effectual » ou les principes quantiques dans l'entrepreneuriat.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et cadres d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Initiation à la pleine conscience - Le monde classique cartésien et newtonien - La théorie du chaos

- Initiation à la pleine conscience, exercice guidé ;
- La vision « classique » occidentale du monde : Physique classique et Cartésianisme. Ses implications dans nos schémas mentaux personnels et les structures sociétales classiques. Lien avec les découvertes neuroscientifiques ;
- La théorie du chaos : fin du déterminisme ?
- Bâtir sa confiance sur une posture intérieure dans l'instant présent, plutôt que sur la planification et la prévisibilité ;
- Importance d'allier l'analyse intellectuelle à la connaissance intuitive.

JOUR 1 • Après-midi

Intelligence intuitive – Premier principe de la physique quantique : indétermination et potentialité

- Atelier de pleine conscience : scan corporel allongé ou assis. Intelligence intuitive et rationalité.



par **Olivier RAURICH**

Olivier RAURICH fait ses études à l'Ecole Normale Supérieure de la rue d'Ulm en mathématiques et devient spécialiste de la théorie du chaos. Parallèlement, à 25 ans il rencontre le Dalai Lama et étudie sous la direction de grands maîtres tibétains. Il enseigne la sagesse bouddhiste et la pleine conscience depuis trente-cinq ans, tout en poursuivant sa carrière scientifique dans l'enseignement supérieur. Il a publié 5 ouvrages, dont l'un s'intitule : science, méditation et pleine conscience. (Jouvence, 2017).

- Présentation de deux expériences fondatrices de la physique quantique : l'effet photoélectrique et l'interféromètre de young ;
- Les interprétations des résultats – Les univers multiples d'Hugh Everett ;
- Relier cette vision avec notre mode de management (atelier) ;
- Le lien avec la posture de la pleine conscience, au carrefour des possibles...
- Pratique de pleine conscience guidée.

JOUR 2 • Matin

Le second principe de la physique quantique : l'intrication – l'approche de management « effectual »

- Présentation de l'intrication quantique. Les interprétations... La vision unitaire du monde. Atelier sur ce thème ;
- Atelier de pleine conscience : développer la capacité de motivation et d'engagement d'une équipe – la véritable intelligence collective ;
- Application : l'approche de management « effectual » : Présentation vidéo des 5 points. Atelier par groupes pour explorer cette approche en lien avec l'expérience individuelle de leadership des participants.

JOUR 2 • Après-midi

Le troisième principe de la physique quantique : effet tunnel et énergie du vide – Synthèse et perspectives - Évaluation

- Atelier de pleine conscience. Mise en place au quotidien après la formation ;
- Présentation de l'effet tunnel et de l'énergie du vide. Les implications dans notre vision du monde et notre fonctionnement managérial : atelier ;
- Synthèse et appropriation par petits groupes, puis partage global : pour chacun, vision du monde et pistes d'innovation concrètes ;
- Évaluation.

Méthode et outils pédagogiques

Science classique, théorie du chaos et physique quantique : exposé, vidéos.

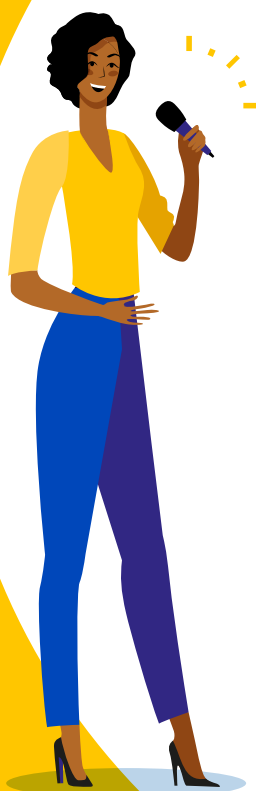
Échanges par petits groupes sur chaque élément clé pour le relier à notre vision du monde et notre univers professionnel ;

Pratiques guidées de pleine conscience pour incarner la nouvelle vision.

Prérequis

Aucun.

Sortez les micros !



Comment parlez-vous de votre entreprise lors d'un rendez-vous inattendu dans l'ascenseur ou devant 500 personnes ? Marquer les esprits, impacter, vous apprendrez tout ce qu'il faut savoir des techniques de story-telling, de personal branding et de prise de parole en public. Rise & Shine...

R Personal Branding
Story-Telling
Communiquer
Rayonner



PERSONAL BRANDING

MARTI Marielle

Personal Branding



STORY-TELLING

LAMBLIN Philippe

Racontez votre histoire avec succès (Story-Telling)

MACK Christophe

L'art du pitch



COMMUNIQUER

• Prise de parole en public

CATELAIN Frédéric Prise de parole en public

CATELAIN Frédéric Débats contradictoires

COGNY Maxime Prise de parole en public

HILD Fanny L'art de la répartie

HOUDIN Jérôme Escrime oratoire

PEWZNER Laurent Prise de parole en public

SCHERPEREEL Yves Prise de parole en public

• Techniques de communication

AUGAT Jean-Pierre Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® – Niveau 1

AUGAT Jean-Pierre Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® – Niveau 2

BINETRUY Marie Communiquer efficacement avec la Process Com®

BOULOGNE Nicolas Être acteur de sa communication

BOYE Maylis Introduction à la communication non violente

DELAVEAU Céline Devenez détective du non verbal (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)

ETCHETO Guy Ambassadeur de votre entreprise : améliorez vos techniques de présentation et d'argumentation

MARCHEIX Franck
SIGNAMARCHEIX Cédric Communication non verbale

MARTIN Franck Devenir un manager bienveillant et efficace

WILLIATTE Paul Maîtrisez l'Art Oratoire



Personal Branding

Vous êtes uniques et c'est ce qui fait votre plus grande force. Apprenez à mettre votre authenticité en valeur pour attirer talents et clients.

PERSONAL BRANDING

#Personal branding #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

En tant que professionnel, votre réputation est « l'actif » le plus précieux pour votre carrière.

Quel que soit votre statut, salarié, manager, créateur et dirigeant d'entreprise, consultant, journaliste, avocat, porteur de projet... vous réalisez qu'il est nécessaire d'avoir votre « griffe » pour être vu, connu... et reconnu.

Créer et déployer votre Personal Branding à partir de l'authenticité de votre Marque Personnelle est le plus sûr moyen d'atteindre et maintenir ce résultat.

À l'issue de cette formation, vous serez en capacité de créer et déployer votre stratégie de « Personal Branding » adaptée à vos objectifs et ambitions, à partir des ingrédients de votre Marque Personnelle mis au jour au cours des 2 journées et en utilisant les axes et outils de communication adéquats.



OBJECTIFS

- Identification des 3 étapes du processus de Personal Branding ;
- Identification de l'ensemble des composantes et l'identité profonde de votre Marque Personnelle ;
- Détermination du positionnement et des axes de communication de votre Marque Personnelle ;
- Conception du plan de communication à 1 an percutant avec les outils en adéquation avec votre Marque Personnelle ;
- Identification et renforcement de son impact dans ses réseaux professionnels.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Créateurs d'entreprise et porteurs de projet, personnes en transition de carrière.

Consultants, travailleurs indépendants.

Dirigeants d'entreprise mais aussi managers et collaborateurs.

Quel que soit le statut professionnel, cette formation s'adresse aux professionnels devant véhiculer une image positive et authentique au moyen d'une stratégie de communication claire, cohérente et constante.

Si vous avez une vraie motivation et la conviction profonde que votre personnalité est au cœur de votre réussite et de votre épanouissement, alors, ce programme est fait pour vous.

Programme

JOUR 1 • Matin

Découvrir sa marque personnelle/l'identité

Présentation de la démarche de Personal Branding.

Découverte de sa marque personnelle, de sa valeur ajoutée unique, qui est un assemblage, comme un puzzle de :

- La Vision ; La Mission ; Les Valeurs ; Les Passions.



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 ».

JOUR 1 • Après-midi

- L'Objectif à 5 ans ;
- Les Talents innés et points forts ;
- Les Success Stories et compétences.

JOUR 2 • Matin

Se positionner et communiquer à partir de sa marque personnelle/la visibilité

- La (les) Cible(s) ;
- L'Offre ;
- Les Pairs/les Concurrents ;
- Les Différenciateurs/la Valeur Ajoutée Unique ;
- Le Message de marque/le Profil de marque ;
- Le Pitch ;
- La Bio/Storytelling ;
- Contenus et thèmes de communication / Roue de la communication ;
- Le Plan de communication à 1 an.

JOUR 2 • Après-midi

Rayonner sa marque personnelle/la mise en cohérence et le réseau

- Manager son Environnement de marque : On brand ou Off brand ?
- Identifier son réseau professionnel ;
- Nourrir et maintenir son réseau ;
- Donner pour recevoir.

Méthode et outils pédagogiques

Méthode interactive alternant apports théoriques et mises en pratique (certains exercices sont accompagnés par des visualisations). Travail en binôme sur toute la formation.

Livret individuel Guide du parcours en Personal Branding.

Partages des expériences dans le groupe.

1 séance 1h30 d'accompagnement individuel après la formation.

Prérequis

Être ouvert.e au développement personnel : prêt.e à se connaître plus en profondeur et à avoir des prises de conscience.

Être prêt.e pour l'intériorisation sous forme de temps de visualisation.

Story-Telling

**Les seules histoires que vous raconterez
seront celles qu'on a envie d'écouter.**
Devenez les Pères Castor de votre réussite
professionnelle.



RACONTEZ VOTRE HISTOIRE AVEC SUCCÈS (STORYTELLING)

#Communication #Story-telling

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



par Philippe
LAMBLIN

Dirigeant de Version définitive, formateur en story-telling et en prise de parole en public, coach en communication, auteur de théâtre (3 pièces publiées), metteur en scène.



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes sûr que votre entreprise crée une valeur particulière pour ses clients mais avez du mal à trouver le bon message pour le communiquer.

C'est normal, ce n'est pas d'un message dont vous avez besoin, mais d'une histoire !

Car seule une bonne histoire saura puissamment mettre en valeur ce qui dans votre parcours et dans celui de votre entreprise rend votre offre unique.



OBJECTIFS

- Grâce à notre formation vous saurez mieux détecter dans votre histoire et celle de votre entreprise les pépites narratives à utiliser à des fins de communication !
- Vous saurez construire les histoires dont vous avez besoin pour faire rayonner votre activité.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui croient en leur histoire mais ont besoin d'apprendre à bien la raconter.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Comment se servir de la puissance des histoires dans le monde de l'entreprise ?
- Comment repérer les pépites narratives dans mon histoire ?

JOUR 1 • Après-midi

- Construire une histoire ;
- Construire l'histoire dont j'ai besoin aujourd'hui.

JOUR 2 • Matin

- Choisir la forme et le support le plus adéquat pour diffuser mon histoire ;
- Pitcher et tester mon histoire.

JOUR 2 • Après-midi

- Finaliser mon histoire ;
- Écrire la suite de mon histoire de chef d'entreprise avec plus de lucidité et d'inspiration.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant deux jours, vous allez, tel un auteur de série, être immergé dans une « writing room » en compagnie d'autres auteurs. Mais votre matériau, ce sera votre vie et celle de votre entreprise.

Tantôt en groupe où vous recevrez les outils dont vous avez besoin pour construire et tester votre histoire, tantôt seul, pour réfléchir et écrire, vous embarquerez dans une machine à naviguer dans votre passé, votre présent et votre avenir.

Tels les premiers conteurs ou les griots africains, vous serez appelés à pitcher votre histoire face au groupe. Vous pourrez ainsi bénéficier de son « feed-back ».

Prérequis

Nous demandons à chaque dirigeant de remplir un questionnaire en amont de la formation.

Il leur permettra d'identifier :

- Ce qui a été déclencheur de la création de leur entreprise ;
- Les plus grands succès de leur entreprise ;
- Les crises majeures et les conséquences qu'elles ont eues sur l'évolution de leur entreprise ;
- Les rencontres déterminantes qui ont jalonné leur vie ;
- Les révélations qu'ils ont pu avoir et qui ont changé la vie de leur entreprise ;
- Les rêves qu'ils ont pour leur entreprise.

L'ART DU PITCH

#Prise de parole en public #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comment attirer et impacter votre public en quelques minutes avec un elevator pitch efficace. Apprendre comment dynamiser vos messages dans la structure d'un pitch, mais aussi dans votre corps.



OBJECTIFS

- Acquérir et développer des compétences pour présenter efficacement, avec dextérité et en toute confiance, vos idées, vos projets, votre société ;
- Mobiliser et capter son auditoire par une forte prestation Pitch en s'appuyant sur des messages clés concis et à fort impact ;
- Optimiser les techniques de persuasion pour traiter efficacement les objections et les argumentations.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toutes personnes qui souhaitent développer leur communication orale pour avoir plus d'impact, pour mieux convaincre et motiver leurs interlocuteur(s) dans les contextes de prise de parole, entretiens avec client, prospects, partenaires, collaborateurs, presse, etc.

Programme

JOUR 1 • Matin

« Construisez votre Pitch élévateur pour convaincre – bâtir des fondations solides. » Testez votre Pitch, définir le but précis, les actions et l'analyse des intérêts, des questions et des besoins de l'audience, construire d'une phraséologie convaincante pour les messages clés à convoquer.

JOUR 1 • Après-midi

Structurer votre présentation pour un impact maximum, utiliser une argumentation solide et des techniques de persuasion pour soutenir votre propos et vos objectif(s), formulation de votre Pitch élévateur pour convaincre.



par Christopher
MACK

Un Américain à Paris ! Christopher MACK anime des cours particuliers et des séances en groupe pour vous aider à motiver vos publics cibles, mieux négocier, prendre confiance en vous, dynamiser votre langage corporel, optimiser l'utilisation de votre voix, et perfectionner vos compétences d'orateur, tant dans la structure de vos discours que dans votre manière de les présenter. Il peut également vous aider à développer des stratégies à la hauteur de vos projets. Il est coach pour tous types d'événements : stages de communication, corporate, événementiel... Il utilise des techniques de théâtre et des outils de communication pour développer les capacités de leadership et de gestion d'équipe, et pour aider à la prise de parole en public.

JOUR 2 • Matin

« Élaborez votre Pitch – créer votre histoire pour atteindre la prochaine étape. » Façonner les techniques d'ouverture pour accrocher son public, rendre votre histoire fluide avec des transitions et des liens, projeter, moduler et adapter sa voix pour optimiser l'impact, valoriser son langage gestuel.

JOUR 2 • Après-midi

Dynamiser sa conclusion pour laisser une trace mémorable, apprendre comment optimiser son interaction avec ses slides (option), intégrer des astuces et éviter des pièges pour une présentation visuelle à fort impact Powerpoint (option).

Méthode et outils pédagogiques

Chaque formation s'organise autour d'une alternance de séquences théoriques et pratiques ainsi que de différents apports didactiques :

- Dispositifs d'expérimentation ;
- Exercices d'application des présentations des pitches élévateurs, QCM ;
- Exercices pour la voix et le corps ;
- Des bilans individuels des capacités pour pitcher ;
- Chacun de ces apports pédagogiques fait l'objet d'un corrigé par le formateur et d'un débat sur l'expérience vécue. Il en est de même pour les évaluations intermédiaires des acquis réalisés en fin des modules séquentiels.

Prérequis

Aucun.



Communiquer

Quand on parle de communication, il y a ce qui est très visible et ce qui est invisible à première vue. Plongez avec nous au cœur de la communication. Iceberg droit devant !

Prise de parole en public

L'art de captiver les foules quel que soit le sujet et quel que soit l'objectif. Devenez les pros de la conférence.

Techniques de communication

Avoir envie de communiquer c'est bien ! Savoir comment le faire c'est encore mieux. Nous partageons ici les techniques qui vous permettront de communiquer en toute sérénité.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Communication #Prise de parole en public



par Frédéric
CATELAIN

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Chaque semaine, un dirigeant est amené à parler en public. **Faire une présentation pour un client, motiver les collaborateurs en réunion ou encore présenter son entreprise lors d'un événement, il y a toujours une bonne occasion de parler en public**, mais êtes-vous sûr de savoir comment faire pour que l'attention soit à son paroxysme et pour que vos messages laissent une trace indélébile ? Avec cette formation, vous apprendrez à gérer vos émotions, vos peurs, votre stress et surtout votre corps pour que chacune de vos prises de parole reste dans les mémoires !



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personnes ayant des contacts dans son travail.

Programme

JOUR 1

Découverte et analyse des critères de base conduisant à une expression efficace.

Prise de conscience de l'engagement total du corps, de la voix, de l'esprit pour assurer l'efficacité d'un message.

JOUR 2

Intervention de chaque participant dans 6 à 7 situations différentes au cours de cette journée.

Exercices particuliers concernant l'improvisation, la préparation d'un exposé, la lecture d'un texte...

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

La méthode essentiellement pratique et dynamique, est basée sur des exercices progressifs où chaque participant intervient dans des situations qui évoluent au cours de ces journées.

Les interventions sont filmées et analysées au magnétoscope avec l'animateur dans une conduite dynamique qui permet au stagiaire d'atteindre son objectif de performance personnalisé pour mieux communiquer dans son environnement professionnel.

Le CD rom sur lequel ses interventions sont enregistrées est offerte au participant à la fin de la formation, afin qu'il puisse mesurer les progrès et les acquisitions qu'il a faites lors de ces journées de travail.

Prérequis

Aucun.

DÉBATS CONTRADICTOIRES

#Communication #Escrime oratoire



par **Frédéric CATELAIN**

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La France a une grande culture du débat. Tout fait de société fait débat. Quel que soit le sujet, l'enjeu, il y a les « Pour » et il y a les « Contre »... De nombreux cas réels nous ont montré qu'un débat raté pouvait avoir de graves répercussions tant sur le plan professionnel que sur le plan personnel... pouvant même aller jusqu'à briser une carrière! Grâce à l'entraînement, les participants évitent les pièges et transforment l'exercice en un véritable atout d'influence et d'assertivité.



OBJECTIFS

- Être capable d'arracher l'adhésion et de faire passer ses messages même en présence d'adversité forte.
- Garder son calme et son objectif pour une meilleure pénétration du message.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui :

- en ont marre de ne pas faire passer leurs idées,
- en ont marre de se faire déstabiliser par une question,
- en ont marre de laisser aux autres la bonne répartie,
- ont envie de développer leur influence,
- ont envie de co-construire grâce aux idées, même contraires,
- ont envie d'imposer sans perte de leadership.

Programme

JOUR 1 • Matin

Rappel des techniques de base de l'expression orale et règle du jeu
Découvrir les différents types de débat

- Présentation des objectifs et de la méthode ;
- Exercice 1 : Ce que j'ai retenu du Niveau 1 (vérifier les acquis...) ;
- Théorie : Retour éventuel sur les techniques de base du module prise de parole en public ;
- Exercice 2 : Qui je ne suis pas... ! (Présentation inversée pour rentrer dans le jeu...) ;
- Exercice 3 : Prise de parole sujet libre avec questions bienveillantes de l'audience.

JOUR 1 • Après-midi

S'entraîner à répondre aux questions délicates et déstabilisantes
S'entraîner au débat coopératif

- Exercice 4 : Prise de parole sujet professionnel avec questions déstabilisantes voire agressives (gérer ses émotions et trouver les mots pour convaincre...) ;
- Exercice 5 : Prise de parole avec accent sur les trois éclairages (jongler avec agilité en passant d'un éclairage à l'autre sur demande...) ;
- Exercice 6 : Débat coopératif.

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...

JOUR 2 • Matin

S'entraîner au débat de confrontation
S'entraîner au débat contradictoire

- Retour d'expérience et ressenti sur jour 1 ;
- Exercice 7 : Débat de confrontation ;
- Exercice 8 : Débat contradictoire.

JOUR 2 • Après-midi

S'entraîner au débat polémique

- Exercice 9 : Débat polémique ;
- Débriefing pour chaque participant avec points forts et axes de progrès ;
- Retour global sur les deux jours et engagement de progrès pour chaque participant ;
- Tour de table et évaluation de la formation ;
- Ce programme, en cohérence avec la pédagogie, est susceptible d'évoluer en fonction des besoins et des attentes du client ou des participants.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant deux jours, vous allez vous mettre en scène face au groupe dans de nombreux jeux de rôles qui apporteront à chacun de nouveaux outils pour débattre avec efficacité. Quelques apports théoriques ancreront dans votre mémoire les bonnes pratiques. Tous les jeux de rôles 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

Être volontaire et être persuadé que ces compétences peuvent se développer.

Connaitre les techniques de prise de parole. Considérer cette formation comme un module 2, à faire après Prise de Parole en Public.

Être prêt à défendre l'indéfendable lors de jeux de rôles.

NEW

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Communication #Prise de parole en public

Durée 2 JOURS • 14 HEURES Pitch vidéo

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes régulièrement en situation de présentation orale. Pourtant, nous ne vous sentez pas à l'aise dans cette activité, vous manquez de confiance lors de vos prestations, vous doutez de votre impact... ou encore, vous désirez optimiser vos ressources en conversation, en entretien ou en réunion.



OBJECTIFS

Nommer, définir et lister ses peurs, angoisses, stress et sources de blocages

- L'utilité de la prise de parole ;
- Reproduire un discours quel que soit le cadre ;
- Identifier le syndrome de « l'imposteur ».

Pratiquer les techniques de respiration

- L'apport d'un élément tangible / objet dans la posture ;
- Maîtriser et tenir son fil conducteur.

Examiner/distinguer

- Repérer les signaux envoyés par le public pour adapter son discours ;
- Distinguer l'écart entre le fond et la forme ;
- Expérimenter différentes façons de raconter de raconter une histoire pour faire passer son message ;
- Capter l'auditoire.

Construire/organiser/planifier

- Organiser sa prise de parole et le fil auquel se raccrocher à tout instant de celle-ci ;
- Construire un message en adéquation avec le lieu, l'environnement dans lequel il est délivré.

Comparer/choisir

- Comparer ses prises parole filmées à des prises de paroles passées ;
- Choisir le timing opportun pour la prise de parole.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Cadres, chefs d'entreprises.

Programme

JOUR 1 • Matin

Pratique : Présentation de chacun des participants face à toute la salle (30 minutes selon nombre participants).

Théorie : Les règles de base de la prise de parole en public (Choix du message, langage corporel, gestion des émotions, importance de la préparation) et échanges avec les stagiaires sur expériences passées.

Diffusion d'extraits de prise de parole en public pour visionnage critique (exemples de bonne et mauvaise pratique).



par **Maxime COGNY**

Diplômé de l'IUT de journalisme de Bordeaux. Après des expériences en Presse Quotidienne Régionale et France 3 Régions, j'ai la chance de participer au lancement de BFM TV comme journaliste au service des Sports. Je bascule en 2011 vers les Informations Générales, alternant reportages (attentats de Paris, mission Charles de Gaulle) et présentation des journaux (éditions spéciales politiques, matinale). J'exerce depuis 2018 en tant qu'indépendant et anime tables rondes, plateaux TV et conférences (Studios 104 Radio France, Studios Française des jeux, Palais Brongniart).

JOUR 1 • Après-midi

Exercices pratiques : Prise de parole en public sur un sujet préparé en amont et le message à délivrer (en lien avec l'activité du participant).

Prise de parole de chaque participant devant les autres et enregistrement (exercice filmé). Questions aux 8 participants sur la teneur du message passé.

Visionnage critique : le message est-il passé ? L'auditoire a-t-il été embarqué ? Langage corporel ?

JOUR 2 • Matin

Rappel des règles de la prise de parole. Exercice de l'interview en public : le formateur crée des binômes et chaque JD joue, tour à tour, devant les autres, le rôle d'intervieweur et d'interviewé avec son binôme (alternance questions faciles / questions tranchantes). Visionnage critique.

JOUR 2 • Après-midi

Atelier co-construction théâtrale : le formateur laisse les JD libres de s'associer en binôme. Ils disposent de 40 minutes pour écrire et mettre en scène une « histoire » qu'ils présentent au reste du groupe. Enregistrement et diffusion de la prise de parole pour visionnage critique général.

Conclusion : prise de parole individuelle (et filmée) face au groupe CJD pour tirer le bilan des deux jours de formations.

Méthode et outils pédagogiques

La partie théorique du premier jour est aussi tournée vers l'échange afin que le stagiaire puisse échanger sur ses expériences passées et se projeter sur ses expériences à venir. Les outils, les clés données sont immédiatement mises en pratiques et permettent au JD d'en comprendre le caractère indispensable.

Prérequis

Aucun. Les plus anxieux apprendront à maîtriser leur peur, les plus à l'aise à perfectionner leur message et leur gestuelle.

L'ART DE LA REPARTIE

#Communication #Art oratoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit « Ah j'aurais du dire ça ! » ?

Il paraît que les bonnes répliques arrivent toujours le soir quand on se refait la scène. Avec cette formation, nous vous proposons de trouver les bons mots au bon moment. La répartie c'est tout un art et vous êtes sur le point d'en devenir les artistes.



OBJECTIFS

Prendre conscience :

Pour le participant, il s'agit de prendre conscience de son rapport à l'autre dans le but d'adapter son comportement. Le fait de pratiquer en groupe permet de mettre le sujet en mode systémique : le sujet dans son environnement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout directeur, manager et cadre en contact avec de multiples interlocuteurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Lâcher-prise

- Échauffement physique + énergie = Trouver la détente propice à la créativité ;
- Extraits vidéo de joueurs en match d'improvisation ;
- Se mettre en action ;
- J'apprends à dire oui à la proposition de l'autre. Je m'intègre à la proposition de l'autre. Je précise les informations ;
- Donner les moyens d'accepter pour interagir avec l'autre : Je désamorce le réflexe de défense négative.

JOUR 1 • Après-midi

Gestion des émotions

- Ne pas se laisser submerger par ses émotions ;
- Les 3 secondes.

Creativité

- Sortir de l'attendu/ se surprendre et surprendre.
- Ouvrir son esprit pour rebondir facilement sur les propos de mon interlocuteur ;
- Trouver la spontanéité : si on ne rebondit pas dans la seconde, c'est perdu.



par **Fanny HILD**

Spécialiste de l'Improvisation Théâtrale (13 ans de pratique). Diplômée du Conservatoire d'Art Dramatique de Roubaix (5 ans de pratique). Formée à la PNL (Technicienne / praticienne) et à l'Element Humain.

JOUR 2 • Matin

Trouver son style

- Savoir raconter une histoire / Savoir utiliser des registres émotionnels ;
- Explorer la fonction narrative sous toutes ses facettes ;
- Faire adhérer le public en s'appuyant sur le récit et les émotions.

Choix des mots

- Être très attentif aux mots et tournures de phrases ;
- Test sur les projections personnelles ;
- Sensibilisation au VAKOG : Vocabulaire Visuel / Auditif / Kinesthésique.

JOUR 2 • Après-midi

- Improviser sur votre sujet (présentation de projet, présentation de bilan chiffré, rapport d'activité...) et le rendre intéressant / Gérer les imprévus du public ;
- On peut se sortir de toute situation si on est à l'écoute, et dans la détente.
- Construire avec l'autre
- Improviser à plusieurs ;
- Découvrir qu'improviser, c'est possible ! Et que l'on y prend du plaisir !

Méthode et outils pédagogiques

Les techniques, issues du théâtre d'improvisation, sont ludiques et concrètes. Le participant est mobilisé physiquement et émotionnellement durant toute la formation. Les techniques vont mettre en évidence les petits travers de chacun, et vont permettre de proposer des améliorations concrètes, visibles de suite.

Combattre les automatismes

Les techniques vont mettre en évidence les petits travers de chacun, et vont permettre de proposer des améliorations concrètes, visibles de suite.

Prérequis

Aucun.

ESCRIME ORATOIRE

#Communication #Art oratoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Se former à l'escrime oratoire, c'est devenir solide dans l'art du débat, c'est se débarrasser de la « repartie en retard », c'est savoir ne pas répondre aux questions gênantes, c'est savoir « clouer le bec », bref savoir attaquer, esquiver et riposter... enfin.



OBJECTIFS

Chaque dirigeant s'est trouvé confronté à un débat, une polémique, une controverse, une négociation, une interview, une discussion tout simplement, où son sens de la répartie lui a fait défaut, où il s'est fait piéger à répondre maladroitement, où il n'a pas su pratiquer la langue de bois ou « clouer le bec » de son contradicteur. Se former à l'escrime oratoire, la pratiquer et l'utiliser bien, offre des armes sans comparaison pour imposer ses idées et constitue un levier d'action incomparable. Mieux débattre s'apprend et s'enseigne. Grâce à l'escrime oratoire :

- Vous trouvez la bonne formulation, du tac au tac, et non plus une fois dans votre voiture ou bureau, l'entretien ou la réunion depuis longtemps terminée ;
- Vous savez manier l'art de l'esquive et évitez les questions pièges, auxquelles il est indispensable de savoir ne pas répondre ;
- Vous savez prendre les commandes d'un entretien ou d'une réunion, dès les premières minutes et en quelques mots ;
- Vous savez faire taire, à coup sûr et sans agressivité excessive, un importun qui vient polluer une réunion ;
- Vous gagnez en « confiance oratoire » et ne craignez plus aucune controverse, aucun débat, aucun entretien en tête à tête, aucune réunion à enjeu.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui trouvent la bonne réplique seulement une fois rentrés chez eux ! Les dirigeants qui se croient obligés de devoir toujours répondre aux questions ! Les dirigeants qui « l'ont sur le bout de la langue » mais sont trop timides pour le dire clairement et au bon moment ! Les dirigeants qui ignorent encore le talent oratoire qui est le leur !

Programme

JOUR 1 • Matin

« À la recherche du savoir perdu ! »

- Acquérir la connaissance essentielle et connaître les outils dont je vais avoir besoin ;
- Retour sur les fondamentaux de la communication orale, la rhétorique classique et 3 notions clés : Éthos (image et réputation), Pathos (les émotions) et Logos (l'argumentation) ;
- Utilité et utilisation de ces notions en escrime oratoire ;
- Que sais-je naturellement de ce type de savoir ?
- Que fais-je naturellement de ce type de savoir ?



par **Jérôme HOUDIN**

Jérôme HOUDIN est communicant et plume. Il accompagne des élus, des entrepreneurs, des dirigeants, des collaborateurs clés, des personnalités. Au sein de son cabinet Mots & Influence, il développe des conseils en stratégie de communication, d'image et d'influence ; il forme à la prise de parole en public, à l'art du débat contradictoire (l'escrime oratoire), à l'usage des réseaux sociaux ; il rédige des discours, des allocutions, des textes, pour ses clients.

JOUR 1 • Après-midi

« En garde ! »

- Mise en pratique des notions acquises en matinée ;
- Jeux et duels oratoires courts avec debrief formatif du groupe et du formateur ;
- Savoir jouer de son Éthos, de son Pathos, de son Logos ;
- Approfondissement technique : Apprendre à esquiver.

JOUR 2 • Matin

« Ah non, c'est un peu court jeune homme ! »

- Approfondissement technique : Apprendre à attaquer et riposter ;
- Apprentissage et utilisation de 3 registres rhétoriques : ad rem (le débat sur le fond), ad hominem (incriminer son adversaire) et ad lexicam (bien utiliser le vocabulaire) ;
- Jeux et duels oratoires courts avec debrief formatif du groupe et du formateur.

JOUR 2 • Après-midi

« L'art d'avoir toujours raison ! »

- Approfondissement technique : savoir bien argumenter ;
- L'art du Logos ;
- Savoir construire un argumentaire convaincant ;
- Jeux et duels oratoires courts avec debrief formatif du groupe et du formateur.

Méthode et outils pédagogiques

L'art de l'escrime oratoire s'est perdu. Durant 2 jours, vous allez apprendre ou retrouver, des éléments de savoir datant de la plus haute antiquité, vous allez les mettre en pratique dans de multiples mises en situation, vous allez affiner votre technique, découvrir votre botte secrète, affûter vos armes, remplir votre boîte à outils, travailler votre souplesse rhétorique, en un mot devenir un redoutable duelliste oratoire. L'association du savoir et de la pratique reste le secret de cette formation.

Prérequis

Pas de PREREQUIS technique ou de savoir n'est nécessaire pour suivre la formation dans les meilleures conditions.

En revanche, il est indispensable d'être prêt : à s'exposer, à oser jouer le jeu, à recevoir et partager félicitations, critiques et pistes d'amélioration, à utiliser les nouveaux outils proposés.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Prise de parole en public #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes régulièrement en situation de présentation orale. Pourtant, nous ne vous sentez pas à l'aise dans cette activité, vous manquez de confiance lors de vos prestations, vous doutez de votre impact... ou encore, vous désirez optimiser vos ressources en conversation, en entretien ou en réunion.



OBJECTIFS

- Gagner en aisance relationnelle, présence et impact personnel lors de ses prises de parole ;
- Récupérer les « accidents », faire le lien entre « la facilité et l'élégance » ;
- Maîtriser différents vecteurs d'influence (utilité / légitimité / factuel / émotionnel) ;
- Allier originalité et professionnalisme (exemple : utiliser des clefs de Storytelling pour parler à l'émotion !) ;
- Alignement personnel sur le fond, la forme, et la stratégie de communication... pour maximiser des clefs d'influence et de charisme ;
- Ne pas parler en public, mais parler AU public.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant d'entreprise ou collaborateurs devant négocier (fonctions commerciales / achats / gestion de projet transverse...). Cette méthode sert professionnellement, et personnellement.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Apprendre à improviser – Gestion d'imprévu, adaptation, synchronisation...
- Outils théorique sur des processus mis en œuvre et qui sont des compétences relationnelles ;
- Training de prise de parole « de la vision au résultat » autour de sa propre société (nombreux exercices de type « elevator pitch »).

JOUR 1 • Après-midi

- Situations et jeux de rôles adaptés aux demandes des participants (collaborateurs / syndicats / journalistes / partenaires ...) ;
- Outils théoriques du modèle « art de l'influence » ;
- Training de prises de parole en équipe et de débats contradictoires ;
- Outil théorique « Avocat de son métier » © - Méthode Scène Expériences.



par **Laurent PEWZNER**



et **Scène Expériences**

Laurent PEWZNER est associé fondateur de Scène Expériences (2005) et enseignant grandes écoles : Corps technique des Mines (X-Mines), Polytechnique, HEC...

Formateurs suppléants possibles : Tous les formateurs de Scène Expériences : **Vincent RONSAC, Julie MORI, François LEROUX.**

JOUR 2 • Matin

- Techniques soutenues d'improvisation théâtrale (travail sur des émotions) ;
- Travail d'alignement et de conviction, ancrages « utilité et légitimité ».

JOUR 2 • Après-midi

- Postures de communication, communiquer en tant que :
 - Dirigeant et « piloter des projets » ;
 - Entrepreneur et « porter des enjeux ».
 - Manager et fixer des objectifs, recadrer, animer des réunions...
- Synthèse et clarification de sa stratégie de communication.

Méthode et outils pédagogiques

Techniques théâtrales, mises en situation et sélection d'outils pointus de communication (carré de l'influence, moteurs de personnalité, storytelling).

Improvisation théâtrale, apprendre à improviser (Improviser ne s'improvise pas ... Ce sont des techniques précises).

Rester en écoute sous contrainte d'urgence et d'imprévu, se synchroniser et s'adapter, domestiquer l'instant

Transformer par du plaisir et de la décontraction, positiver un enjeu fort ou stressant.

Nombreux exercices de prise de parole, exercices ciblés et feedbacks individuels.

Prérequis

Aucun.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Prise de parole en public #Connaissance de soi



par Yves
SCHERPEREEL

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes régulièrement en situation de présentation orale. Pourtant, nous ne vous sentez pas à l'aise dans cette activité, vous manquez de confiance lors de vos prestations, vous doutez de votre impact... ou encore, vous désirez optimiser vos ressources en conversation, en entretien ou en réunion.



OBJECTIFS

- Muter la tension en attention : utiliser le trac ;
- Repérer vos axes d'amélioration grâce aux nombreux feedbacks du groupe et à la vidéo ;
- Acquérir et développer la stabilité, les gestes, le regard, le volume, la respiration, le débit ;
- Mettre en adéquation l'image que l'on souhaite donner avec celle perçue par les autres participants ;
- Accueillir vos émotions, développer votre charisme ;
- Structurer et organiser vos idées ;
- Capitaliser vos atouts personnels pour développer la confiance et l'authenticité.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, Cadre, Manager d'équipe.

Programme

Optimiser votre expression orale

- Muter la tension en attention : utiliser le trac ;
- Repérer vos axes d'amélioration grâce aux nombreux feedbacks du groupe et à la vidéo ;
- Acquérir et développer la stabilité, les gestes, le regard, le volume, la respiration, le débit ;
- Mettre en adéquation l'image que l'on souhaite donner avec celle perçue par les autres participants ;
- Accueillir vos émotions, développer votre charisme ;
- Structurer et organiser vos idées ;
- Capitaliser vos atouts personnels pour développer la confiance et l'authenticité.

Co-fondateur de l'association (loi 1901) BALLE MAGIQUE Asbl se former pour rebondir

Association d'intervenants de formations complémentaires dont l'objet est la mise en place de projets de développement des compétences relationnelles par le biais de formations, d'animations, d'accompagnements individuels, ou d'interventions spécifiques.

Au cours des étapes de progression suivantes :

JOUR 1 • Matin

Être perçu : stabiliser votre posture, gestes naturels, poser le regard.

JOUR 1 • Après-midi

Être entendu : ajuster le volume, utiliser l'intonation, réguler le débit et l'articulation.

JOUR 2 • Matin

Être écouté : émettre vers les différents canaux de réception du public (VAKOG).

JOUR 2 • Après-midi

Être convaincant : structurer vos idées, anticiper les objections.

Être compris : organiser les idées, gérer la longueur des phrases.

Méthode et outils pédagogiques

Intervention de chaque participant sur un thème précis à chaque étape de la formation, individuellement ou en sous-groupe.

Cette formation est interactive et concrète ; chaque thème donne lieu à des :

- Mises en situations et échanges d'expérience ;
- Apports d'informations et de connaissances de l'intervenant ;
- Discussions, débats, échanges pour clarifier et adapter les outils au terrain ;
- Analyse en commun des situations réalisées.

Ainsi les stagiaires expérimentent, se découvrent et s'approprient les outils et techniques proposés.

La vidéo sera utilisée comme un moyen complémentaire d'évaluation des compétences acquises lors du séminaire (le temps qui y sera consacré est fonction du nombre de participants).

Prérequis

Aucun.

DÉVELOPPER LA QUALITÉ DE SES RELATIONS AVEC LA PROCESS COM®

NIVEAU 1



#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Venez (comme 900 JD et collaborateurs que j'ai formés avec toujours autant de plaisir) découvrir de manière ludique ce fabuleux outil utilisé par plus de 150 000 personnes en France : la Process Com® : **6 types de personnalité, un langage simple, et des clés immédiatement utilisables** dans la vie de tous les jours, au travail ou à titre personnel.



OBJECTIFS

- Mieux me connaître (comportement, attentes, zones de confort et de risque) ;
- Identifier le profil de mes interlocuteurs ;
- Adapter mon comportement et ma communication à l'autre ;
- Développer ma flexibilité relationnelle, en étant plus à l'aise face à chaque interlocuteur.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout manager ou collaborateur en entreprise souhaitant développer la qualité de sa communication (tout le monde !)

Programme

JOUR 1 • Matin

Connaissance de soi

- Connaître le modèle et les 6 profils de la méthodologie Process Com® (PCM) ;
- Identifier chaque type de personnalité (manière de fonctionner et de communiquer, besoins et attentes, relation avec les autres, ...).

JOUR 1 • Après-midi

Les règles de base d'une bonne communication

- Jouer les différents profils d'interlocuteurs pour mieux les comprendre (« Vis ma vie ! ») ;
- Adapter sa communication ;
- Communiquer plus efficacement : avoir les bons mots au bon moment !



par Jean-Pierre
AUGAT

Jean-Pierre AUGAT est un animateur de plus de 80 formations sur les thèmes de l'écoute active et de la process com au CJD depuis 15 ans. La communication est la base de tout. C'est le sens d'Ax'aura : l'axe que je vise, c'est le développement de mon aura et de mon influence positive sur les situations et les personnes pour viser l'harmonie et éviter les conflits, dans ma vie personnelle et professionnelle.

JOUR 2 • Matin

La satisfaction des besoins psychologiques

- Comprendre les besoins et attentes de mon interlocuteur (les besoins psychologiques - ce qui le fait marcher ou le motive ; comment les détecter, comment les satisfaire) ;
- Individualiser et rendre plus efficace chacune de mes relations.

JOUR 2 • Après-midi

La gestion des situations

- Prendre la parole de manière efficace ;
- Vendre et argumenter de manière personnalisée ;
- Animer et gérer un groupe de personnes différentes...

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez participer à de nombreux jeux de rôles et mises en situations, concrets et ludiques. Vous allez être acteur de votre formation, animer, jouer au théâtre. Vous allez également vous inspirer de vidéos conçues spécialement pour cette formation.

Prérequis

Aucun, sinon être prêt à mieux se connaître, se dévoiler et accepter le regard de l'autre (en bref, être JD !).

DÉVELOPPER LA QUALITÉ DE SES RELATIONS AVEC LA PROCESS COM[®]

NIVEAU 2



#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Mieux gérer les situations difficiles ou inefficaces qui empoisonnent mon quotidien de manager. Retrouver la performance, en comprenant mieux les comportements et attitudes non productifs, qui ne font que générer stress et conflit. Mieux utiliser mes propres ressources et celles des autres pour plus d'efficacité. Cette formation combine à elle seule pas mal de formations sur la gestion du stress, des conflits, des personnes dites difficiles...



OBJECTIFS

- Mieux maîtriser les situations ou personnalités plus délicates ou difficiles ;
- Gérer les conflits ;
- Repérer rapidement les comportements sous-stress et les séquences négatives pour retrouver de l'efficacité et remettre son interlocuteur (ou la situation) en position constructive et de réussite ;
- Gérer les situations de stress, chez soi et chez son interlocuteur ;
- Pratiquer l'auto-coaching.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tous les dirigeants qui adoreront faire en une seule formation : Connaissance de soi, Prise de parole, Gestion des conflits et Assertivité.

Programme

JOUR 1 • Matin

Identifier un profil par son comportement négatif (et ses attentes)

- Apports théoriques sur la notion de manifestations positives et négatives des 6 types de personnalités ;
- Les identifier pour les gérer ;
- Repérer pourquoi quelqu'un envoie des signaux de reconnaissance négatifs ;
- La notion d'attente et de besoin psychologique.

JOUR 1 • Après-midi

Mécanismes et scénarios d'échec

- Exercice en groupe d'analyse de cas présentés par le formateur (sur la base de vidéos élaborées spécifiquement pour ce travail) ;
- Jeux de rôles et mises en situation sur les différents profils d'interlocuteurs, en petits groupes ou binômes ;
- Apport pédagogique sur la notion de degré de stress- 1^{er} et 2^{ème} degré de stress ;



par Jean-Pierre
AUGAT

Jean-Pierre AUGAT est un animateur de plus de 80 formations sur les thèmes de l'écoute active et de la process com au CJD depuis 15 ans. La communication est la base de tout. C'est le sens d'Ax'aura : l'axe que je vise, c'est le développement de mon aura et de mon influence positive sur les situations et les personnes pour viser l'harmonie et éviter les conflits, dans ma vie personnelle et professionnelle.

- Les mécanismes d'échec inconscients, les scénarios prévisibles d'inefficacité ;
- Travail en sous-groupe, simulations et jeux de rôle ;
- QCM de mi-parcours.

JOUR 2 • Matin

Gérer les situations délicates et conflits

- Exercice de reprise sur les profils d'interlocuteurs et leurs attentes ;
- Mise en application en binômes/sous-groupes, sur la base de vécus ou cas apportés par les participants : mises en situations ;
- Travail en exercices sur la gestion des conflits ;
- Les stratégies de communication qui vont rattraper les situations difficiles ou conflictuelles ;
- Le comportement à adopter face à des personnes plus « difficiles » ;
- Jeux de rôle, pour mise en pratique, ancrage des techniques et recadrage.

JOUR 2 • Après-midi

Gérer le stress

- Atelier Gestion du stress ;
- Faire sortir du stress son interlocuteur ;
- Apprendre à gérer son propre stress, en auto-coaching ;
- Jeux de rôle de mise en pratique, sur la base de cas vécus par les participants, et de cas préparés pour apport pédagogique ;
- QCM de validation des acquis ;
- Rédaction par chaque participant de son plan d'action et de progrès ;
- Évaluation de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Formation pratique et facile à appliquer dès le retour en entreprise (ou chez soi), basée sur de nombreux exercices, jeux de rôles et animations vidéo.

Prérequis

Avoir suivi le Niveau 1.

COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC LA PROCESS COM®

#Communication #Connaissance de soi



par Marie
BINETRUY

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Il vous arrive parfois de vous sentir démuni dans certaines situations relationnelles. Vous vous demandez comment « dire les choses » pour maintenir la qualité de l'échange tout en exprimant le fond de votre pensée.

Vous aimeriez mieux comprendre comment fonctionne l'autre, ses motivations ? Et mieux comprendre ce qui vous motive, ce qui vous met sous stress et comment faire pour avoir des relations constructives ? Cette formation vous fournira des réponses à ces questions...et mieux encore, vous donnera les moyens d'améliorer votre communication au quotidien



OBJECTIFS

- Comprendre et se comprendre ;
- Mieux se connaître pour mieux communiquer ;
- Mettre des mots pour éviter les maux ;
- Se poser les bonnes questions ici, intégrer les réponses et pouvoir bien communiquer, sans y penser !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et collaborateurs prêts à se regarder dans un miroir sans le forcer à lui dire « qu'il est le plus beau en ce royaume... » ! Des personnes prêtes à « mouiller la chemise » pour vivre des relations constructives et bénéfiques avec leurs proches.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

• JOUR 1 • 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.

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.

• JOUR 2 • Matin

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

• JOUR 2 • 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.

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.

ÊTRE ACTEUR DE SA COMMUNICATION

#Communication #Story-telling

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes-vous déjà observé en train de communiquer ?

La communication est un art et pour faire passer les bons messages, il ne faut rien laisser au hasard. Que ce soit face aux clients, aux collaborateurs ou aux fournisseurs, vous devez faire preuve d'intuition et d'efficacité dans chacune de vos prises de parole. Apprenez ainsi à intégrer l'émotionnel ou le plaisir pour gagner en impact et vous sortir de situations parfois délicates. **Silence, ça tourne, action !**



OBJECTIFS

- Acquérir les outils nécessaires pour affirmer ses idées dans ses prises de parole en public, négociations, entretiens, réunions, et toute situation de communication orale professionnelle ;
- Prendre conscience de son image et devenir l'acteur de sa communication.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants chefs d'entreprise, managers, chefs de projets, chefs d'unité, DRH, Dir com, professions libérales en lien avec le public architectes, avocats et d'une façon générale tout manager amené à prendre la parole en public, en réunion ou en assemblée.

Programme

JOUR 1

- **Quel type de communicant êtes-vous ?** Prise de conscience de son style de communication – Quelle image avez-vous de vous ; quelle image imaginez-vous que les autres ont de vous, quelle image aimeriez-vous avoir de vous – points forts et points faibles de votre communication – zone de confort et zone d'inconfort – Conscience du body langage – du non verbal et de tous les signes de la communication comportementale.
- **Soyez percutants dans vos propos :** Développez la clarté de vos messages dans toutes les situations où vous prenez la parole – Sachez improviser en toutes circonstances – Sachez répondre du tac au tac quand c'est nécessaire – Développez votre répartie – Argumentez de façon convaincante – Faites face au « trou noir » au stress et à la déconcentration – Développez votre empathie et votre authenticité – Sachez construire un argumentaire – construire une réunion – comprendre et intégrer les notions de rythme et de contact.
- **Acquérez les fondamentaux de l'art oratoire :** Développez votre ancrage, votre enracinement dans vos prises de parole en public, sachez vous appuyer sur une respiration abdominale et diaphragmatique pour maîtriser votre trac, développez l'articulation et la diction de façon naturelle ; sachez poser le regard, maîtrisez le langage non verbal, le langage du corps, des mains...



par **Nicolas
BOULOGNE**

Une vingtaine d'années dans des postes de manager et de chef d'entreprise, puis une dizaine d'années dans l'accompagnement de managers et de leurs équipes lui ont permis d'identifier ce qui "marche" vraiment, pour faire émerger le potentiel de chacun ! Formé à l'Intelligence émotionnelle, à la Communication non violente, à la Pleine conscience, à l'Analyse transactionnelle, à la Transe cognitive... Il met ses outils, autant que sa propre expérience professionnelle et personnelle, au service d'une double compétence de coach et de formateur. Et cela, dans la fluidité, l'humour et la détente, lors de séances en individuel ou en collectif.

JOUR 2

- **Négociez en souplesse :** Négociez en étant à l'écoute de vos besoins – identifiez ceux de vos partenaires – Sachez ne pas céder à la pression – Négociez dans les moments difficiles et avec les personnalités sensibles – Renforcez votre pouvoir de persuasion avec un ou plusieurs partenaires.
- **Intervenez positivement dans les conflits :** Faites du conflit une source d'évolution – Développez l'art de la médiation – hostilités, tensions, désaccords avec vos partenaires quand et comment intervenir ? Managez les personnalités difficiles et les périodes sensibles (manipulations, rumeurs) Stimulez vos collaborateurs par un management humain et dynamique – Maintenez avec vos partenaires une communication positive – Sachez réagir dans les moments d'émotion intense – sachez exprimer librement vos émotions en réunion, en rendez-vous.
- **Transmettez vos messages en toutes circonstances :** Sachez dire le fond de votre pensée sans ambages – Faites circuler les informations quotidiennes à vos collaborateurs, vos partenaires, vos visiteurs – Assurez-vous d'avoir été compris Sachez évoquer un sujet délicat tout en restant direct et bienveillant – Sachez répondre aux questions imprévues – Sachez vous positionner dans toutes les relations hiérarchiques – Soyez efficace dans les rencontres brèves. Sachez intervenir sans support
- **Développez la vitalité sans développer votre stress.** Libérez-vous de la critique et du reproche par le langage de l'authenticité. Développez la conscience et la vigilance. Sachez vous positionner – Savoir dire oui, savoir dire non. Sachez déléguer. Sachez vous détendre, respirer, prendre du recul, vous ancrer...

Méthode et outils pédagogiques

De caractère expérientiel, La pédagogie d'Arnaud RIOU s'appuie sur la Voie de l'ACTE® APPROCHE CONSCIENTE DE LA TOTALITÉ DE L'ÊTRE. Cette pédagogie est une approche résolument pragmatique. Les journées alternent mises en situation – études de cas concrets – feed back individuel – Travail caméra – Nous ne travaillons pas les stratégies, mais la posture du dirigeant. Zéro prise de notes ; pas de PowerPoint.

Prérequis

Aucun pré requis nécessaire. Ceux qui le souhaitent peuvent lire les ouvrages d'Arnaud RIOU : notamment Oser parler et savoir dire (Editions de l'Homme) et 5 étapes et je prends la parole en public (Editions Solar).

INTRODUCTION À LA COMMUNICATION NON VIOLENTE

#CNV #Intelligence relationnelle



par Maylis
BOYE

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avez-vous déjà voulu fuir des relations conflictuelles ?
Avez-vous déjà ressenti l'envie de vous isoler pour éviter des personnes ?
Savez-vous que ce que vous faites et dites créer de la violence en vous ou autour de vous, alors que vous êtes persuadé d'avoir raison ?
Avez-vous déjà travaillé avec des collaborateurs, qui critiquent et râlent tout le temps ?
Si face aux situations conflictuelles vous avez l'impression que communiquer est une perte de temps, c'est qu'il vous manque les trucs et astuces pour communiquer efficacement. Je vous accueille donc en formation pour enfin parler de ce qui vous gêne et de ce qui vous agace. **C'est une merveilleuse opportunité de prendre soin de vous et que cela profite à tout le monde !**



OBJECTIFS

- Améliorer vos relations managériales en prenant soin de vous ;
- Identifier ce qui génère de la violence en moi et chez les autres ;
- Faire de chaque conflit une opportunité de dialogue ;
- Savoir accueillir les critiques et les jugements ;
- Savoir choisir entre écouter, ou s'exprimer pour économiser votre énergie.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui :

- en ont marre de toujours répéter la même chose, sans résultats,
- ont tendance à s'isoler ou à fuir le conflit,
- sont saturés des problèmes relationnels,
- font bonne figure au lieu de s'exprimer vraiment, par peur de blesser,
- ont envie de se rendre la vie plus facile.

Les collaborateurs qui :

- que vous avez envie de motiver dans leur missions, pour qu'ils arrêtent de se plaindre,
- qui n'ont pas eu l'occasion de s'intéresser à leur manière de parler et d'écouter, et l'impact sur l'entourage et leurs missions professionnelles,
- qui sont en permanence au standard ou en lien avec les clients/fournisseurs,
- qui managent dans vos équipes.

Les managers qui :

- souhaitent inspirer autour d'eux un management bienveillant et plus coopératif,
- souhaitent apprendre à écouter vraiment et s'exprimer sincèrement susciter l'autonomie des collaborateurs.

Maylis BOYE, Coach certifiée - Formatrice Communication NonViolente certifiée CNVC - Anciennement Danseuse, professeur de danse puis cadre commerciale dans la formation professionnelle continue, dans le management interculturel et le coaching professionnel. Elle partage une manière de vivre les conflits comme une opportunité pour soutenir un changement social vers une économie humaine, solidaire et respectueuse des hommes et de leur environnement. Elle invite à la responsabilité de chacun de faire partie de la solution plutôt que du problème : « Que puis-je bonifier dans ma manière de faire, de parler, d'écouter pour améliorer ma vie professionnelle et personnelle et celle de ceux qui m'entourent au lieu d'attendre que les autres changent ? »

Programme

JOUR 1 - Matin

- Repérer les obstacles, les freins à la communication : le monde du chacal ;
- Pratiquer les bases de la Communication NonViolente par l'expérience.

JOUR 1 - Après-midi

- Identifier Les étapes du processus de la Communication NonViolente : le monde de la Girafe ;
- Traduire des critiques, des jugements et décoder les motivations dessous.

JOUR 2 - Matin

- Différencier la cause du conflit et le déclencheur ;
- Apprendre à demander ; un levier de transformation pour passer à l'action.

JOUR 2 - Après-midi

- Exprimer ce qui se passe en soi de manière claire sans accusation ;
- 4 manières de recevoir un message difficile.

Méthode et outils pédagogiques

Nous demanderons aux participants de partir de situations concrètes professionnelles pour favoriser l'intégration de cet outil. Jeux de rôle fictifs et réels. Des échanges en binôme, en trio, et en grands groupes. Des exercices sur supports papiers, des mises en situation corporelles, et théâtrales ludiques. Nous utilisons les feed back du groupe, et favorisons l'interactivité. Pédagogie expérientielle et théorique, favorisant le co-apprentissage joyeux et sérieux.

Prérequis

Pas de prérequis.

Avoir vraiment envie d'évoluer dans sa manière de communiquer. Être motivé pour regarder en face ses imperfections ; se remettre en question joyeusement.

DEVENEZ DÉTECTIVE DU NON VERBAL (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)

#Communication non verbale

#Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes-vous déjà retrouvé dans une situation où vous ne savez pas si la personne en face de vous, vous ment ?

Les mots ne révèlent qu'une infime partie du message... Je peux dire oui avec les mots et penser non avec mon corps. Devenez des détectives de la communication en décodant le langage corporel de votre interlocuteur et mettez à jour ses non-dits. Repérer les incohérences, identifier les items corporels, et adapter votre communication en vous ajustant à votre interlocuteur.

Devenez un super communicant !



OBJECTIFS

- Vous pourrez repérer dans quelle dynamique mentale et corporelle vous êtes et celle de la personne avec qui vous communiquez ;
- Vous reconnaîtrez la cohérence entre le verbal et le non verbal ;
- Vous saurez lire les émotions authentiques et/ou fabriquées ? ;
- Vous gagnerez en confiance en repérant tout de suite les non-dits (les vôtres y compris) ;
- Vous prendrez conscience de la notion de lien et de distance dans la communication
- Vous saurez déjouer les mauvais communicants, leur gestuelle trafiquée et apprendrez à vous défaire des mots dans des situations de doute et à observer le non-verbal ;
- Vous deviendrez acteur de votre communication en prenant conscience de ce qui se joue dans le non-verbal.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre de ne pas savoir si leur message a été entendu et compris Les dirigeants qui veulent recruter le bon candidat... Les dirigeants qui se rêvent agent du FBI et qui veulent traquer le mensonge Les dirigeants qui souhaitent devenir des supers communicants et lire les pensées de l'autre au travers du langage du corps.

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 J2. Comment naissent les mouvements du corps dans notre cerveau ?



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®.

Faire tomber les stéréotypes et idées reçues sur le langage du corps. 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 ?

JOUR 1 • Après-midi

Décoder 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. « 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.

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 ? Êtes-vous certain que votre message a été entendu et compris ?

JOUR 2 • Après-midi

Comprendre l'ouverture et la fermeture – 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.

Méthode et outils pédagogiques

Visionnage et décryptage de nombreuses vidéos illustrant les thèmes du langage corporel abordés. Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques. 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.

AMBASSADEUR DE VOTRE ENTREPRISE :

Améliorez vos techniques de présentation et d'argumentation pour mieux promouvoir votre entreprise et vendre ses offres

#Stratégie commerciale #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Ah, si tu avais le charisme de Martin Luther King !

Si tu avais ce talent pour embarquer tes clients et tes collaborateurs. Pourtant tu es le principal ambassadeur de ta structure, celui ou celle qui la connaît le mieux. Plusieurs fois par semaine - par jour ? - tu présentes ton entreprise, ses savoir-faire et ses offres.

Alors oublie le charisme et apprend la recette !



OBJECTIFS

- Prends 2 jours pour acquérir les méthodes qui se cachent derrière les présentations les plus percutantes ;
- Apprends à concevoir des argumentations adaptées à tes différents publics ;
- Repars avec des astuces pour améliorer tes présentations powerpoint et ton dispositif marketing/communication ;
- Sauras-tu convaincre ton public JD que tu es le meilleur pour faire le job ?



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre de répéter toujours la même chose... Et ceux qui pensent qu'avec un peu de méthode ils pourraient mieux convaincre leurs prospects, leurs clients, leurs partenaires, leurs futurs collaborateurs...

Programme

JOUR 1 • Matin

Passer de son métier et de ses savoir-faire à son utilité pour le client ;
Principes de communication et techniques de présentation ;

Atelier pitch : présenter l'entreprise de façon percutante et engageante pour sa cible.

JOUR 1 • Après-midi

Atelier pitch : présenter son activité de façon percutante et engageante pour sa cible.



par Guy
ETCHETO

Avec une double formation en design et en marketing/stratégie de marque, j'ai commencé ma carrière comme directeur artistique en agences de design et de branding pour des marques comme Procter & Gamble, Samsung, SNCF, Pernod Ricard... Aujourd'hui spécialisé dans le pilotage du développement par la marque (stratégie, innovation, marketing et communication), j'ai créé Preuves de Marque, cabinet conseil associant la formalisation d'une vision stratégique partagée à un déploiement pragmatique au quotidien dans tous les secteurs de l'entreprise.

JOUR 2 • Matin

Atelier argumentation : présenter et argumenter une offre ;
Vos différents types de clients et leurs attentes ;
Adaptation de l'argumentation suivant les publics.

JOUR 2 • Après-midi

Faire des présentations powerpoint percutantes ;
Atelier pilotage : évaluer ses outils d'aide à la vente et identifier les points d'attention pour piloter ses prestataires marketing/communication.

Méthode et outils pédagogiques

Les dirigeants qui en ont marre de répéter toujours la même chose... Et ceux qui pensent qu'avec un peu de méthode ils pourraient mieux convaincre leurs prospects, leurs clients, leurs partenaires, leurs futurs collaborateurs...

Prérequis

Être amené régulièrement à présenter son entreprise et ses offres.

COMMUNICATION NON VERBALE

#Communication #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Quand quelqu'un essaie de cacher ses émotions, la fuite de cette émotion sera souvent évidente sur son visage. La fuite peut apparaître sous la forme de signaux faibles non-verbaux.

Avec cette formation, vous pouvez devenir plus habile à remarquer quand une émotion ne fait que commencer, quand une émotion est cachée et quand une personne n'est pas consciente de ce qu'elle ressent réellement.



OBJECTIFS

Vous apprendrez les éléments nécessaires à une bonne lecture de la communication non verbale de chacun de vos interlocuteurs ou d'un orateur lors d'un discours ou d'un débat. Vous serez capable de détecter les incongruences et les incohérences menant au mensonge ou à la dissimulation. Ces informations non verbales vous feront gagner des points précieux lors de vos négociations, échanges, interactions en public ou avec un seul interlocuteur.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Franck MARCHEIX



et 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.

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.

JOUR 2 • 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.

Prérequis

Savoir lire/écrire/penser.

DEVENIR UN MANAGER BIENVEILLANT ET EFFICACE

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Ce cursus est une démarche de changement à part, très différente des cursus « classiques ». Il touche à la remise en cause individuelle pour apprendre à interagir avec ses équipes. Il est construit sur un équilibre précis de communication, de leadership et de développement personnel.



OBJECTIFS

- Connaître les fondamentaux de la communication interpersonnelle.
- Apprendre à envisager, respecter et accepter les points de vue des autres, savoir faire évoluer ses à priori ;
- Découvrir et développer ses capacités d'observation, connaître et mettre en place l'écoute active ;
- Savoir créer et maintenir un rapport de confiance, en développant l'adaptabilité comportementale ;
- Savoir passer un message, travailler sur le langage et le questionnement ;
- Apprendre à sortir ou faire sortir de contextes conflictuels, gérer les tensions ;
- Connaître les critères de fixation des objectifs (précis, motivants et atteignables) ;
- Réfléchir à une vraie stratégie d'atteinte, en individuel ou en management par projet. Savoir établir un plan d'action ;
- Comprendre et maîtriser ses comportements et savoir-faire positifs. Identifier et renforcer son leadership.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Manager d'équipe, ou de projet, cadres dirigeants.

Programme

JOUR 1

Comprendre et communiquer les points de vue

- Les différences de vécus d'une même réalité : la « carte du monde » ;
- Apprendre à changer de point de vue (au sens propre), découvrir les critères et points de vue, vécus dans les chaussures de ses interlocuteurs.

Connaître le niveau de communication « non-verbale »

- La plus grande partie de la communication est non verbale et comportementale. Développer une observation et une écoute conscientes ;
- Prendre ses observations en considération dans son mode de management et démontrer ainsi une prise en compte de l'autre.

JOUR 2

Créer et maintenir une relation de confiance

- Adopter des comportements qui vont favoriser l'écoute active et le dialogue ;



par **Franck MARTIN**

Franck MARTIN est devenu expert en relations de confiance dans les équipes d'entreprise ou de sport de haut niveau. Il est formateur, coach, professeur de management et de communication à l'Université Lyon 1, auteur et conférencier.

Ses recherches et méthodes personnelles, son approche humaniste, ses outils de développement personnel et ses interventions dans les médias font de lui un acteur reconnu dans les domaines de la relation à soi et aux autres. Il est l'auteur de 6 ouvrages dont 2 best sellers (« Le pouvoir des gentils », et Optimistes / éditions Eyrolles).

- Comprendre en quoi la relation prime sur le contenu ;
- Savoir faire preuve de flexibilité comportementale tout au long d'une relation ;
- Manier le langage verbal pour mieux comprendre, convaincre, amener l'autre à changer de représentation. Éviter les situations de flou, dénouer les relations coincées et gérer les conflits ;
- Découvrir le réel niveau de problématique de ses collaborateurs ;
- Savoir questionner avec aisance, faire découvrir à ses collaborateurs les bonnes solutions ;
- Savoir utiliser un langage précis, vérifier la compréhension des interlocuteurs, reformuler, adapter sa communication à l'autre ;
- Découvrir qu'un bon feed-back est l'élément le plus déterminant pour progresser.

Définir des objectifs individuels ou d'équipe

- Faire la différence entre ce que l'on ne veut plus et ce que l'on veut à la place. Formuler un objectif en respectant les « 5 critères de bonne formation d'un objectif » ;

Développer une stratégie d'objectif : le P.S.S. (Process Setting Strategy)

- Identifier et renforcer les motivations individuelles et collectives ;
- Connaître et maîtriser les indicateurs de progression vers l'atteinte de l'objectif ;
- Faire définir les obstacles rencontrés qui empêchent l'atteinte de l'objectif. Intégrer les éventuels bénéfices à ne pas l'atteindre ;
- Faire définir les ressources nécessaires en intégrant ses bénéfices cachés ;
- Vérifier l'adhésion totale du collaborateur. Savoir planifier les étapes.

Le système gagnant/gagnant : adopter le point de vue « entreprise »

- Apprendre à discerner les différentes positions dans la gestion d'un conflit ou d'une négociation : « je », « tu », « l'entreprise » ;
- Savoir équilibrer dans la mesure du possible les besoins individuels et les besoins du collectif (besoins du système).

Méthode et outils pédagogiques

Franck Martin, par son expérience en entreprises et en équipes de sport de haut niveau, apporte de nombreux exemples concrets et très variés. La formation et les exercices de mise en pratique se font sur des cas réels. Chaque participant travaille ainsi sur le triptyque : outils et concepts transmis / champs de vie réels pour expérimentation / découverte sur soi.

Prérequis

Absence de prérequis technique. Francophone.

MAÎTRISEZ L'ART ORATOIRE

#Art oratoire #Prise de parole en public



par Paul
WILLIATTE

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit... : j'étais préparé, et pourtant j'ai manqué d'impact, de précision. J'aurais pu faire mieux à l'oral... mes slides n'ont pas suffi à délivrer le message.

Vous vous êtes déjà retrouvé dans une situation où le trac vous envahissait, rendant votre future prise de parole un calvaire ?

Ça vous arrive d'avoir peur de ne pas vous souvenir de ce que vous devez dire ? ou de perdre le fil ?

Saviez-vous que 4 dirigeants sur 5 sont nuls à l'oral ? La plupart d'eux ne savent pas que l'art oratoire se travaille, s'apprend, au même titre que la conduite automobile ou le tennis ?

Aussi, je vous invite à un voyage complet au pays des orateurs pour apprendre à maîtriser vos prises de parole professionnelles.



OBJECTIFS

- Apprendre à convaincre, à travailler son leadership par la parole ;
- Apprendre à maîtriser son stress ;
- Apprendre à maîtriser sa voix, son corps au service de la parole, du message ;
- Mieux impacter, réussir à convaincre, à laisser une trace
- Apprendre à se préparer idéalement, à structurer son propos, à écrire une histoire...



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui veulent mieux maîtriser leurs prises de parole en public, mieux gérer leur stress et impacter durablement autour d'un message clair. Les dirigeants qui en ont marre de ne pas parler aussi bien que Barack Obama Les dirigeants qui ont toujours fait semblant de maîtriser leurs oraux en se planquant derrière leurs slides Les managers à qui personne n'a encore dit « tu es un orateur né » Les collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à mieux s'exprimer en public et gérer leur stress.

Programme

Sur deux jours, 4 demi-journées correspondant à 4 séquences pédagogiques, comme suit :

JOUR 1 • Matin

Diagnostic au travers d'un exercice filmé. Explication des concepts majeurs, de la technique, visionnage des vidéos, débrief.

JOUR 1 • Après-midi

Pratique de la technique, au travers de multiples exercices permettant une première approche de la technique. Exercices collectifs en ateliers.

J'anime à Bordeaux l'Ecole de l'Art Oratoire depuis 2015. J'ai rejoint l'Ecole de l'Art Oratoire à Paris en 2008, pour laquelle j'anime un grand nombre de formations dans le domaine privé et public, majoritairement auprès de cadres et dirigeants d'entreprises. En 1996 j'entame ma formation de théâtre à Paris, puis à Bordeaux où je me lance dans plusieurs productions théâtrales en tant que comédien, avant de quitter définitivement mon poste de Directeur marketing en 2005. J'obtiens une Licence en Arts du Spectacle à Bordeaux 3 en 2006. Diplômé de l'Institut Supérieur du Commerce (ISC Paris, Master 2) en 1986, je travaille pendant 18 ans au sein de grandes entreprises (Danone, Microsoft Corp aux Etats-unis, Essilor) puis comme Directeur Marketing en PME (Groupe Panther) dans le secteur des cosmétiques.

JOUR 2 • Matin

Renforcer la maîtrise de la technique, au travers trois ateliers : un atelier voix pour développer sa voix professionnelle, un atelier autour de textes pour travailler la mémorisation, la restitution d'un texte su, et enfin un travail d'improvisation figurant, par des exercices ludiques, les situations d'imprévu, telles que des réponses à des questions inattendues.

JOUR 2 • Après-midi

L'application de la technique à un exercice professionnel. Le pitch, meilleur exercice d'application, pour apprendre d'une part à se préparer efficacement à une prise de parole courte et impactante, et d'autre part à délivrer efficacement à l'oral. La formation se termine donc par un exercice seul ou en petit groupe, préparé selon un plan de Pitch donné, et restitué devant les autres participants. Objectif : convaincre en 3 minutes.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez bénéficier tout d'abord d'un accompagnement individuel et bienveillant. Vous participerez à des exercices individuels et collectifs s'appuyant sur le travail de la voix, sur des textes, des jeux autour de textes à dire, d'improvisations. Nous nous appuierons sur des vidéos de vos prestations ainsi que sur des vidéos d'orateurs/trices célèbres. Vous allez apprendre à décrypter vos propres prestations comme celles des autres grâce à la maîtrise d'une technique solide engageant votre corps.

Prérequis

Ce qui va être important est d'avoir envie de progresser, donc être prêt à s'investir dans un travail qui engage le corps et la voix.

03 FOCUS SUR COPERNIC



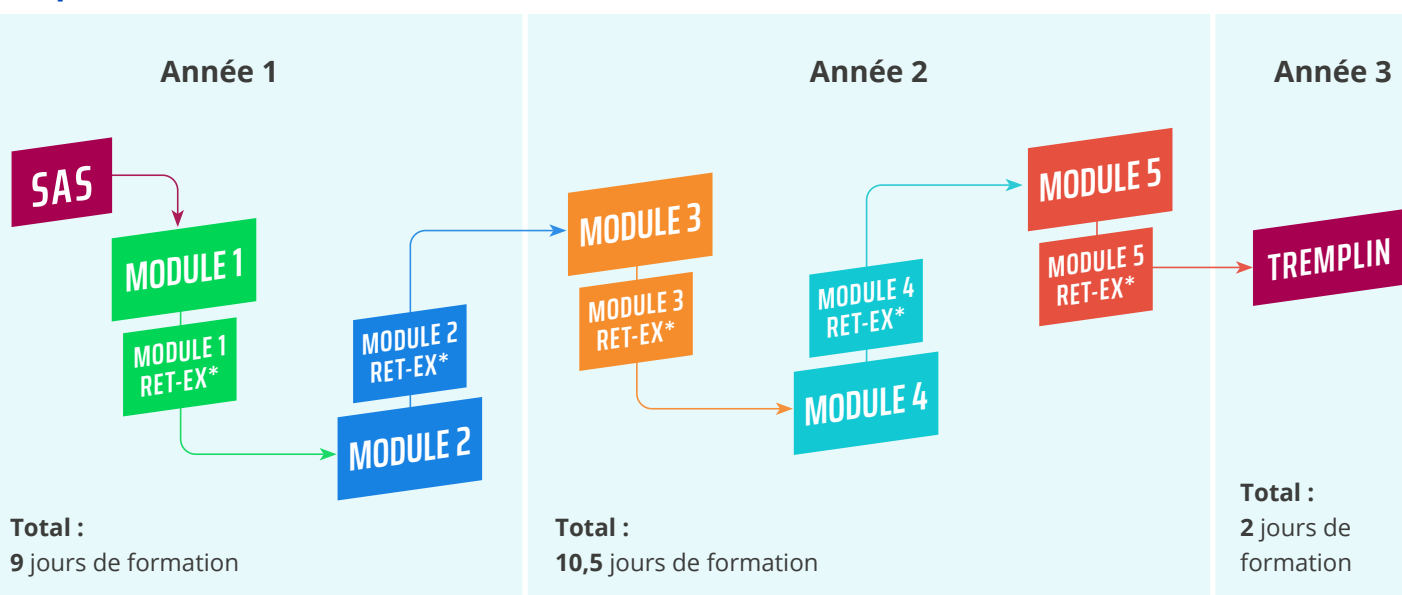
Devenir dirigeant-e, ça s'apprend ! C'est pourquoi le CJD a créé un programme unique pour aider le JD à devenir un-e pro à tous les niveaux : posture, stratégie, management, équilibre... Nous ne laisserons aucun sujet de côté pour lui permettre de tirer le meilleur de cette aventure.

2,5 ans en
moyenne

7 modules

+ de 7 000
JD formés

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

04 L'UNIVERSITÉ DU DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



“ Changer le monde commence par se changer soi même ”

Clique sur un pilier pour en savoir plus ✨

Ne dit-on pas que le principal frein au développement d'une entreprise est le dirigeant ? Fort de ce constat, le CJD innove et propose un événement spécifiquement dédié au Développement Personnel. Grandir pour faire grandir son entreprise. Se remettre en question et interroger ses certitudes pour faire bouger, pour avancer dans un monde en mouvement.

L'Université du Développement Personnel, parce qu'elle fera bouger le dirigeant, agira de manière systémique sur son entreprise. Une autre manière de mettre l'Economie au service des femmes et des hommes.

NB : La plupart de ces formations ne sont habituellement pas prises en charge par les Opco. Cependant, nous vous invitons à contacter votre Opco car certaines conditions évoluent et nous avons eu des adhérents qui ont pu se faire rembourser. Qui ne tente rien n'a rien !



LEADERSHIP ET PUISSANCE

Le leader a des compétences personnelles qui lui confèrent une différence et qui lui permettent d'être écouté et suivi par un groupe de personnes.



ÊTRE PLEINEMENT SOI

Se réaliser c'est être quelqu'un de façon totale, c'est occuper une place de façon pleine et entière, c'est incarner un personnage et jouer tous ses rôles à la perfection.



PUISSANCE ET SUCCÈS

Le processus d'apprentissage dépend entièrement du succès. Cela implique de faire une prédiction et de prêter attention au résultat d'un événement.



ÉMOTIONS ET STRESS

Gérer un état affectif bref et intense et être en capacité de réagir de façon adaptée et naturelle face à un événement.



SE LIBÉRER DE SES CHÂÎNES

Spécifiquement dédié au Développement Personnel. Grandir pour faire grandir son entreprise. Se remettre en question et interroger ses certitudes pour faire bouger, pour avancer dans un monde en mouvement.



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