

MON CATALOGUE DE FORMATION EN RÉGION GRAND-EST



2023-2024



SOMMAIRE

Clique sur les
thématiques
pour être dirigé
vers la page 

ÉDITO	3
01 CALENDRIER RÉGIONAL	4
02 LA FORMATION AVEC ETAPE ET AU CJD	5
Quelques chiffres	5
Les différentes offres	6
Notre catalogue de formation pour les forums formation	8
Focus sur Copernic	9
Parcours JD	10
03 LA BOÎTE À OUTILS	11
Comment s'inscrire ?	11
Comment financer ma formation	12
04 FORUM FORMATIONS	13
Process d'inscription	13
Memento	14
Forum JD Rentrée octobre 2023	17
Forum JD d'Automne - novembre / décembre 2023	18
Forum JD d'Hiver - janvier 2024	19
Forum Parcours JD d'Hiver - février 2024	20
Forum JD de Printemps - mars 2024	21
Forum Collab d'Automne - novembre 2023	22
Forum Collab de Printemps - mai 2024	23
05 TES CONTACTS EN RÉGION	24
06 ANNEXES PRÉSENTATION DES FORMATIONS	27



ÉDITO

“ Très Chers JD's,

Vous avez fait preuve l'année dernière d'un engagement exceptionnel pour les forums formation que nous vous avons proposés. La formation est un des piliers du CJD et pour nous, une année sans forum est une année où nous n'avons pas pleinement profité de ce que le CJD peut nous apporter. Le CJD est un lieu où l'on expérimente de nouvelles choses ! Et bien ...

« Rien ne prédispose plus au conformisme que le manque de formation. »

Gustave Thibon

Nous sommes fiers et heureux de vous voir aussi nombreux venir vous former et profiter des échanges et des belles rencontres que l'on peut faire durant ces forums avec les JD,s des trois régions et les formateurs.

L'équipe des RFS inter région s'est mobilisée pour vous concocter une année à venir, riche en événements et en nouveautés.

Cette année nous te proposons :

- 4** forums JD dont un Best Of dès le mois d'Octobre avec les formations les plus plébiscitées
- 1** forum Parcours en février
- 2** forums collaborateurs



Et ce afin de te permettre de choisir la ou les formation(s) qui te semblera utile pour toi et pour tes collaborateurs. Attention, il faut impérativement être à jour de ta cotisation pour pouvoir t'inscrire à une de ces formations.

Je te rappelle qu'une année JD commence au mois de juillet et la première inscription pour le premier forum aura lieu dès le 5 septembre. Nous sommes également toujours à la recherche de formateurs parcours, aussi, si tu te sens l'âme d'un formateur ou simplement si tu as envie d'expérimenter, fais-en part à ton RFS.

Et si tu hésites encore, lance-toi et inscris toi !!!

Et comme le disait Anthony J. D'Angelo « Développe une passion pour l'apprentissage ; Si tu le fais, tu ne cesseras jamais de grandir »

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

L'équipe formation,



Donatien ROUSSELET
RFR LORRAINE /
Nancy



Vincent RINNERT
RFR ALSACE /
Colmar



Hugues TRAMEAU
RFR BOURGOGNE
FRANCHE COMTÉ /
Dijon



01 CALENDRIER RÉGIONAL



11 - 12 - 13 octobre

Université du Développement
Personnel

19 - 20 octobre

Forum JD
(ouverture des inscriptions
mardi 5 septembre 2023)

16 - 17 novembre

Forum Collaborateurs
(ouverture des inscriptions
mercredi 27 septembre 2023)

30 nov au 1^{er} décembre

Forum JD
(ouverture des inscriptions
mardi 10 octobre 2023)

Vendredi 8 décembre

Rencontre du Réseau

Janvier 2024

18 - 19 - 20 janvier

Forum JD
(ouverture des inscriptions mardi
5 décembre 2023)

25 - 26 janvier

Des racines et des JD

8 - 9 février

Forum Parcours
(ouverture des inscriptions
mardi 19 décembre 2023)

14 - 15 - 16 mars

Forum JD
(ouverture des inscriptions
mardi 23 janvier 2024)

22 - 23 - 24 mai

Congrès national

30 - 31 mai

Forum Collaborateurs
(ouverture des inscriptions
jeudi 7 mars 2024)

12 - 13 - 14 juin

Campus



- Évènement national
- Forum JD
- Forum Collab

02 LA FORMATION AVEC ETAPE ET AU CJD



1 • Quelques chiffres

La formation au CJD c'est :

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

Au sein du CJD, on apprend de plusieurs manières :

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

92 %

Taux de satisfaction

Près de 4000

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

+ 400

Sessions programmées
chaque année

+ 550

JD en formation Copernic

+ 150

Formateurs référencés

+ 200

Thématiques proposées
au catalogue national

+ 40

Forums par an

2

Jours de formation minimum
par an pour chaque JD

+ de 60 000

heures de formation

2 • Les différentes offres

Forum formation

Se construire, Diriger, Pérenniser, Rayonner

De 1 à 3 jours

Parcours Copernic

Parcours de professionnalisation au métier de dirigeant

2,5 ans

UDP

Université du Développement personnel

2,5 jours

Parcours JD

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

De 1 à 2 jours/module

Campus JD

Animateurs de Commissions
Prise de fonctions de bureau

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

Les forums formation

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

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

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

Le parcours Copernic

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

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

Les rentrées Copernic ont lieu en janvier et septembre.

L'université du développement personnel

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

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

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

Programmé en octobre.



La formation au sein d'ETAPE*



La formation au sein du CJD**



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

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

3 • Notre catalogue de formation pour les forums formation

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

Se Construire

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

Diriger

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

P érenniser

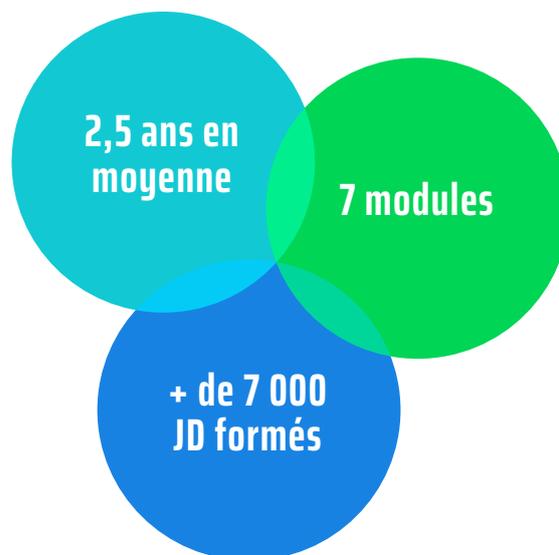
- Vision**
- Stratégie et Développement**
 - Stratégie Globale
 - Business Stratégie
 - Stratégie de communication
 - Stratégie financière
 - Stratégie digitale
- Innover**
 - Techniques d'innovation
 - Créativité
- Responsabilité**
 - Initiation à la RSE
 - Nouveaux modèles économiques
 - Environnement

Rayonner

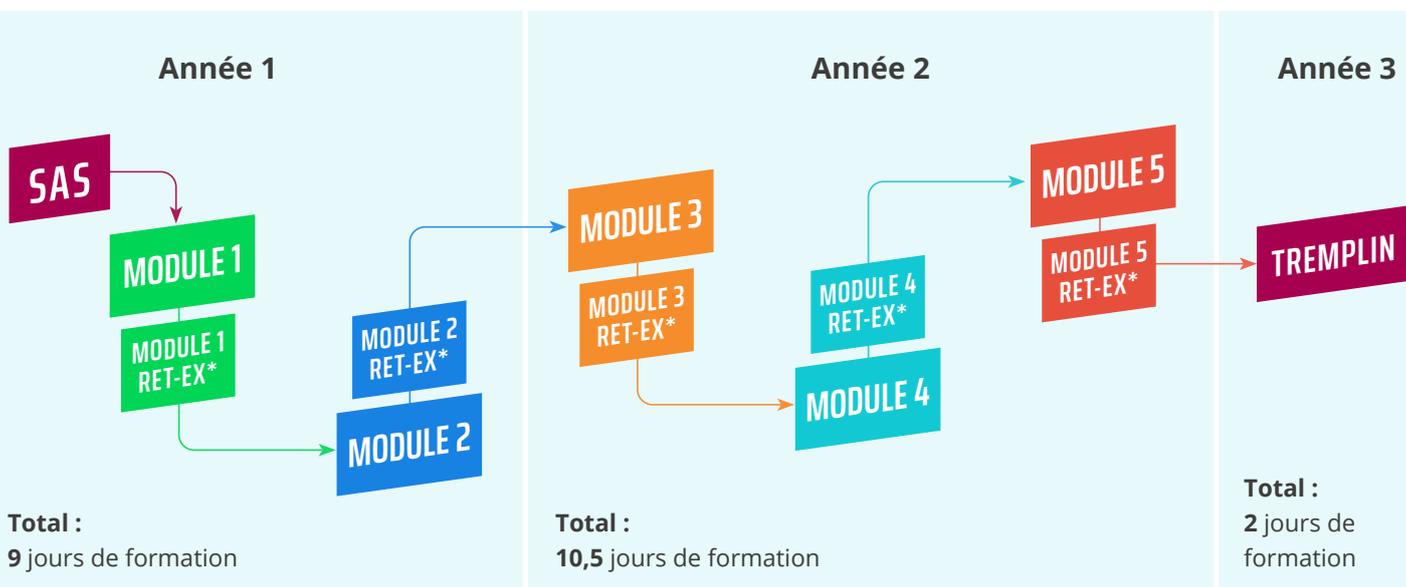
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
 - Prise de parole en public
 - Techniques de communication

4 • Focus sur Copernic

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



Le parcours :



* Retours d'expérience



RAPPEL

12 !

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

2 !

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

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

5 • Parcours JD

Ces modules sont animés par des JD, formés à cet effet. Ils sont parfois proposés en région ou inter-régions en fonction des besoins.

Plusieurs stages internes sont proposés au JD pour l'aider à progresser dans le Mouvement, à assumer des responsabilités croissantes : c'est le « parcours JD ». Il est constitué de :

Valeurs et Performances

SAS d'entrée et Module d'information, il permet de valider l'adéquation entre les valeurs du dirigeant et celles portées par le Mouvement. L'adhésion au CJD est validée à son issue !



VISA

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



Apprendre à Apprendre



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

Influence et Dynamique



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

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

FACIL



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

R'éveil



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

03 LA BOITE À OUTILS



1 • Comment s'inscrire ?

Il existe différentes modalités d'inscription en fonction du type de formation et accessible à partir de la date d'ouverture. L'inscription sur MyCJD est obligatoire pour valider la formation, pour tous les forums formations de l'année sauf pour les formations Parcours et le forum Parcours du mois de février 2024 pour lesquels il faudra passer par www.maregioncjd.fr

POUR LES FORUMS FORMATION, COPERNIC ET FORUMS COLLABORATEURS

PRÉREQUIS OBLIGATOIRES

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

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

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

ou

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

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

- 1.** Tu es **à jour de ta cotisation depuis au moins 48h** et ton compte MyCJD est bien complété ;
- 2.** Tu as bien ton **application bancaire installée sur ton téléphone** et que ta carte bancaire est bien activée avec le **3D Secure** notamment si c'est celle de l'entreprise ;
- 3.** Tu n'as **pas dépassé le plafond de paiement hebdomadaire** avec ta carte bancaire ;
- 4.** Ton compte est **suffisamment approvisionné**.

Nous te remercions de bien suivre ces différentes étapes.

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



RAPPEL

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

2 • Comment financer ma formation

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

Besoin de plus d'infos ?

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

Le saviez-vous ?

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

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

Les différents OPCO opérateurs de compétences

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

Identifier son OPCO

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

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

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

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

[Liste des opérateurs de compétences](#)



04 FORUM FORMATIONS



PROCESS D'INSCRIPTION

ÉTAPE 1

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

ÉTAPE 2

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

ÉTAPE 3

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

ÉTAPE 4

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

- Forum JD octobre 2023 :
mardi 5 septembre 2023 à 9h
- Forum JD novembre 2023 :
mardi 10 octobre à 9h
- Forum JD janvier 2024 :
mardi 5 décembre à 9h
- Forum JD mars 2024 :
mardi 23 janvier à 9h
- Forum collab novembre 2023 :
mercredi 27 septembre à 9h
- Forum collab mai 2024 :
jeudi 7 mars à 9h

ÉTAPE 5

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

ATTENTION, le forfait Tout en 1 est valable pour l'ensemble des forums (hors forum parcours).

Le prix affiché comprend le coût pédagogique de la formation choisie (600 € HT pour 2 jours, 730 € HT pour 2,5 jours) ainsi qu'un forfait hébergement en single.

ÉTAPE 6

Si ton inscription a fonctionné, tu reçois immédiatement une confirmation de pré-inscription par mail. Si ce n'est pas le cas, merci d'adresser un mail à

Dès que le seuil minimum d'inscrits sera atteint, tu recevras la convention de stage et le programme pédagogique. La facture est émise à l'issue de la formation et accessible dans ton espace privé sur maformationcjd.fr

Les inscriptions seront clôturées 3,5 jours ouvrés avant l'ouverture du forum.

FORMATIONS ET FORUM PARCOURS

Les inscriptions aux formations Parcours ayant lieu en forum ou au forum Parcours se feront via www.maregioncjd.fr. Le lien d'inscription au site HelloAsso sera publié le jour des ouvertures des inscriptions à 9h.

Les inscriptions au forum parcours des 8&9 février 2024 ouvriront le mardi 19 décembre à 9h.





MEMENTO 2023-2024

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

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

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Coche tes
choix de
formation



	Formation	Formateur	
FORUM JD DE RENTRÉE 19 AU 20 OCTOBRE 2023 Hôtel Les Vallées	● PNL : des outils pour développer son plein potentiel	Aurélie RICHARD	
	● MANAGER AVEC LES NEUROSCIENCES : entre biais cognitifs et conduite du changement	Anne-Laure NOUVION	
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 (Enneagramme 1) 2,5 jours	Béatrice MAROT	
	● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	Alain HUMBERT	
	● Dépassement de soi	Julien MAUGEY Julien SOIVE	
	● Crackez vos codes pour libérer vos potentiels	Béatrice ROUSSET	
	● Manager et communiquer avec assertivité	Patricia NICOLAS	
	● Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)	Richard ABAD	
	● ANALYSE FINANCIÈRE NIVEAU 1	Philippe ABGRALL	
	● Communiquer efficacement avec la Process com®	Marie BINETRUY	
FORUM JD D'AUTOMNE DU 30 NOVEMBRE AU 1 ^{ER} DECEMBRE 2023 Hôtel Les Vallées	● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 (Enneagramme 1) 2,5 jours	Béatrice Marot	
	● Mind Mapping et mémoire	Emmanuel Diais	
	● L'argent et le dirigeant : trouver la posture idéale et oser parler argent	Sylvie Hardy Franceschi	
	● Le leadership des émotions 2,5 jours	Sylviane Retuerta	
	● L'hypnose une porte d'entrée vers l'intuition : entrez et vous verrez	Gilles Malençon	
	● Trouver son équilibre entre vie professionnelle et personnelle	Sébastien Watelet	
	● Auto compassion - se libérer de la pression et autocritique	Marianne Leenart	
	● Transformer ses peurs en énergie d'action avec les arts martiaux	Nathan Obadia	
	● Y-a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1	Bruno Bolle Reddat	
	● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management)	Fabrice Michel	
	● Management appréciatif : Développez une culture managériale d'abondance et de réussite	Stéphan Krajcik	
	● Escrime oratoire	Jérôme Houdin	
● VISA - Révèle l'animateur qui est en toi !			



Coche tes choix de formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours



Formation	Formateur
-----------	-----------

FORUM JD D'HIVER
18 AU 20 JANVIER 2024

Hôtel Les Vallées

● Vers un leadership authentique, laboratoire de nouveaux leaders avec le jeu du roi et de la reine ®	JP Magnen, Pantchika Van Houtte	
● Le voyage héroïque, développez votre puissance d'entreprendre 2,5 jours	Alain Pascail / Laurent Quivogne	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2 (Enneagramme 2) 2,5 jours	Stéphane Gilbert	
● Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (Analyse transactionnelle) 2,5 jours	Sylvie Gerbault	
● Je reprends mon temps en main	Alain Humbert	
● Outil d'aide à la décision : Méthode Get Things done	Geoffrey Auzou	
● Désamorcer les bombes émotionnelles	Sébastien Didelot	
● Analyse financière 2	Philippe Abgrall	
● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management)	Fabrice Michel	
● Médiation et gestion des conflits	Caroline Jolly	
● Viens secouer ton modèle économique via le prisme de l'économie de la fonctionnalité et de la coopération	Jean-Sébastien Tronchon	
● Etre acteur de sa communication	Nicolas Boulogne	
● Prise de parole en public	Maxime Cogny	
● FACIL - Révèle le facilitateur qui est en toi !		

PARCOURS
8 ET 9 FÉVRIER 2024

Hôtel Les Vallées

● VISA - Révèle l'animateur qui est en toi !		
● Apprendre à Apprendre - Révèle l'apprenant qui est en toi !		
● FACIL - Révèle le facilitateur qui est en toi !		
● R'éveil - Réveil, révéler, éveil, et Ré-évolution !		
● Influence et dynamique - Révèle l'influenceur qui est en toi !		

FORUM JD DE PRINTEMPS
14 AU 16 MARS 2024

Hôtel Europe

● Oser le conflit	Laurent Quivogne	
● L'art de poser les bonnes questions à votre interlocuteur	Baptiste Canazzi	
● Gérer les comportements difficiles et ses réactions émotionnelles 2,5 jours	Sylvie Gerbault	
● L'intuition du dirigeant, un 7 ^e sens pour diriger	Nathalie Bentolila	
● Communiquez comme Impro	Célia Nogues	
● Ecoute active	Yves Scherpereel	
● Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)	Richard Abad	
● Recruter efficacement	Pierre Bultel	
● Objectif performance : le management est une partie d'échec	Hervé Louche	
● Construire son projet professionnel et personnel	Christian Garcin	
● Fixez votre stratégie	Catherine Patier Charbonnier	
● R'éveil - Réveil, révéler, éveil, et Ré-évolution !		



Coche tes choix de formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Formation Formateur



FORUM COLLAB D'AUTOMNE
16 ET 17 NOVEMBRE 2023



Hôtel Europe

●	4 outils pour résoudre vos problèmes de communication au quotidien : l'art efficace et authentique de la Clarification	Marielle Marti	
●	Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (Analyse transactionnelle) 2,5 jours	Sylvie Gerbault	
●	Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 (Enneagramme 1) 2,5 jours	Béatrice Marot	
●	Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	Hervé Morel	
●	PNL : des outils pour développer son plein potentiel	Aurélie Richard	
●	Désamorcer les bombes émotionnelles : découvrir le potentiel d'engagement et les ressources qui s'y cachent	Sébastien Didelot	
●	Mind Mapping et mémoire	Emmanuel Diais	
●	Objectif performance : le management est une partie d'échec	Hervé Louche	
●	Approfondir et enrichir ses pratiques managériales	Anne Delestan	
●	Objectif : vendre	Jean-Michel Faivre	
●	Développer la qualité de ses relations avec la process com	Marie Binetruy	
●	Prise de parole en public par Frédéric CATELAIN	Frédéric Catelain	

FORUM COLLAB DE PRINTEMPS
30 ET 31 MAI 2024



Hôtel Les Vallées

●	Manager et communiquer avec assertivité	Patricia Nicolas	
●	Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 (Enneagramme 1) 2,5 jours	Béatrice Marot	
●	Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2 (Enneagramme 2) 2,5 jours	Karine Laurin	
●	Gérer les comportements difficiles et ses réactions émotionnelles 2,5 jours	Sylvie Gerbault	
●	Mieux vendre, mieux communiquer, mieux manager : des masques et vous !	Hervé Suzanne	
●	Crackez vos codes pour libérer vos potentiels	Béatrice Rousset	
●	Je reprends mon temps en main	Hervé Morel	
●	Conduire le changement et bien le vivre (ERO du changement : entre enjeux, risques et opportunités)	Aurélie Richard	
●	Mieux organiser ses idées et ses activités (mindmap digital)	Franco Masucci	
●	Médiation et gestion des conflits	Caroline Jolly	
●	Vendez comme vous êtes	Alain Muléris	
●	Être acteur de sa communication	Nicolas Boulogne	

FORMATION PIMENTÉE !

Formation qui t'amène à te remettre en question sur ta personne et/ou ta posture

FORUM JD
19 AU 20 OCTOBRE
2023

✍️ Ouverture des inscriptions le mardi 5 septembre à 9h

Hôtel Les Vallées

SE CONSTRUIRE

TARIFS TTC

PNL : des outils pour développer son plein potentiel	Aurélie RICHARD	984 €
MANAGER AVEC LES NEUROSCIENCES : entre biais cognitifs et conduite du changement	Anne-Laure NOUVION	984 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 (Enneagramme 1) 2,5 jours, démarrage mercredi 18 à 14h	Béatrice MAROT	1224 €
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	Alain HUMBERT	984 €
Dépassement de soi	Julien MAUGEY Julien SOIVE	984 €
Crackez vos codes pour libérer vos potentiels	Béatrice ROUSSET	984 €
Manager et communiquer avec assertivité	Patricia NICOLAS	984 €

DIRIGER

TARIFS TTC

RÉSERVÉE JD Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)	Richard ABAD	984 €
RÉSERVÉE JD ANALYSE FINANCIÈRE NIVEAU 1	Philippe ABGRALL	984 €

RAYONNER

TARIFS TTC

Communiquer efficacement avec la Process com®	Marie BINETRUY	984 €
---	----------------	-------

FORMATION PIMENTÉE !
Formation qui t'amène à te remettre en question sur ta personne et/ou ta posture

FORUM JD

30/11 AU 1/12/2023

Ouverture des inscriptions le mardi 10 octobre 9h

Hôtel Les Vallées

SE CONSTRUIRE

TARIFS TTC

Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 (Enneagramme 1) 2,5 jours, démarrage mercredi 29/11 à 14h		Béatrice Marot	1224 €
Mind Mapping et mémoire		Emmanuel Diais	984 €
L'argent et le dirigeant : trouver la posture idéale et oser parler argent		Sylvie Hardy Franceschi	984 €
Le leadership des émotions 2,5 jours, démarrage mercredi 29/11 à 14h		Sylviane Retuerta	1224 €
L'hypnose une porte d'entrée vers l'intuition : entrez et vous verrez		Gilles Malençon	984 €
Trouver son équilibre entre vie professionnelle et personnelle		Sébastien Watelet	984 €
NEW Auto compassion - se libérer de la pression et autocritique		Marianne Leenart	984 €
NEW Transformer ses peurs en énergie d'action avec les arts martiaux		Nathan Obadia	984 €

DIRIGER

TARIFS TTC

RÉSERVÉE JD Y-a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1		Bruno Bolle Reddat	984 €
RÉSERVÉE JD Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management)		Fabrice Michel	984 €
NEW Management appréciatif : Développez une culture managériale d'abondance et de réussite		Stéphan Krajcik	984 €

RAYONNER

TARIFS TTC

NEW Escrime oratoire		Jérôme Houdin	984 €
-----------------------------	--	---------------	-------

PARCOURS

TARIFS TTC

VISA - Révèle l'animateur qui est en toi !			380 €
--	--	--	-------

FORMATION PIMENTÉE !

Formation qui t'amène à te remettre en question sur ta personne et/ou ta posture

FORUM JD

18 AU 20 JANVIER 2024



Ouverture des inscriptions le mardi 5 décembre à 9h

Hôtel Les Vallées

SE CONSTRUIRE

TARIFS TTC

Vers un leadership authentique, laboratoire de nouveaux leaders avec le jeu du roi et de la reine®	JP Magnen, Pantchika Van Houtte	996 €
Le voyage héroïque, développez votre puissance d'entreprendre* 2,5 jours, se termine samedi à 12h	Alain Pascaï, Laurent Quivogne	1242 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2 (Enneagramme 2) 2,5 jours, se termine samedi à 12h	Stéphane Gilbert	1242 €
Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (Analyse transactionnelle) 2,5 jours, se termine samedi à 12h	Sylvie Gerbault	1242 €
Je reprends mon temps en main	Alain Humbert	996 €
Outil d'aide à la décision : Méthode Get Things done	Geoffrey Auzou	996 €
NEW Désamorcer les bombes émotionnelles	Sébastien Didelot	996 €

DIRIGER

TARIFS TTC

RÉSERVÉE JD Analyse financière 2	Philippe Abgrall	996 €
RÉSERVÉE JD Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management)	Fabrice Michel	996 €
NEW Médiation et gestion des conflits	Caroline Jolly	996 €

PERENNISER

TARIFS TTC

NEW Viens secouer ton modèle économique via le prisme de l'économie de la fonctionnalité et de la coopération	Jean-Sébastien Tronchon	996 €
--	-------------------------	-------

RAYONNER

TARIFS TTC

NEW Etre acteur de sa communication	Nicolas Boulogne	996 €
Prise de parole en public	Maxime Cogny	996 €

PARCOURS

TARIFS TTC

FACIL - Révèle le facilitateur qui est en toi !		400 €
---	--	-------

FORUM PARCOURS

8 ET 9 FÉVRIER 2024



Ouverture des inscriptions
le mardi 19 décembre à 9h

Hôtel Les Vallées

Pour vous inscrire, rendez-vous sur www.maregioncjd.fr

Région Grand Est > Forum Parcours >

Lien Hello Asso disponible le 19 décembre à 9h.

PARCOURS	TARIFS TTC
VISA - Révèle l'animateur qui est en toi !	100 €
Apprendre à Apprendre - Révèle l'apprenant qui est en toi !	100 €
FACIL - Révèle le facilitateur qui est en toi !	100 €
R'éveil - Réveil, révéler, éveil, et Ré-évolution !	100 €
Influence et dynamique - Révèle l'influenceur qui est en toi !	100 €

Après inscription sur HelloAsso, il te faudra réserver ton forfait restauration/hébergement en envoyant un mail à l'hôtel en indiquant que tu participes au forum CJD du mois de février 2024, le forfait choisi, le nom du participant et les coordonnées de la société à facturer.

Hôtel Les Vallées - 31 rue Paul Claudel - 88250 LA BRESSE
commercial.lesvallees@labellemontagne.com

Forfaits 2 jours TTC

Chambre seule (hébergement et restauration) : 300 €

Forfait Restauration uniquement si vous ne dormez pas sur place avec 2 déjeuners et 1 dîner : 234 €



FORMATION PIMENTÉE !

Formation qui t'amène à te remettre en question sur ta personne et/ou ta posture

FORUM JD

14 AU 16 MARS 2024

 Ouverture des inscriptions le mardi 23 janvier à 9h

Hôtel Europe

SE CONSTRUIRE

TARIFS TTC

	Oser le conflit		Laurent Quivogne	1020 €
	L'art de poser les bonnes questions à votre interlocuteur		Baptiste Canazzi	1020 €
	Gérer les comportements difficiles et ses réactions émotionnelles 2,5 jours, se termine samedi à 12h		Sylvie Gerbault	1290 €
RÉSERVÉE JD	L'intuition du dirigeant, un 7^e sens pour diriger		Nathalie Bentolila	1020 €
NEW	Communiquez comme Impro		Célia Nogues	1020 €
	Ecoute active		Yves Scherpereel	1020 €

DIRIGER

TARIFS TTC

RÉSERVÉE JD	Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)		Richard Abad	1020 €
NEW	Recruter efficacement		Pierre Bultel	1020 €
NEW	Objectif performance : le management est une partie d'échec		Hervé Louche	1020 €

PERENNISER

TARIFS TTC

	Construire son projet professionnel et personnel		Christian Garcin	1020 €
	Fixez votre stratégie		Catherine Patier Charbonnier	1020 €

PARCOURS

TARIFS TTC

	R'éveil - Réveil, révéler, éveil, et Ré-évolution !			400 €
--	--	--	--	-------

FORMATION PIMENTÉE !

Formation qui t'amène à te remettre en question sur ta personne et/ou ta posture

FORUM COLLAB

16 ET 17 NOVEMBRE 2023



Ouverture des inscriptions le mercredi 27 septembre à 9h

Hôtel Europe

SE CONSTRUIRE

TARIFS TTC

4 outils pour résoudre vos problèmes de communication au quotidien : l'art efficace et authentique de la Clarification		Marielle Marti	1002 €
Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (Analyse transactionnelle) 2,5 jours, démarrage mercredi 15/11 à 14h	🌶️	Sylvie Gerbault	1290 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 (Enneagramme 1) 2,5 jours, démarrage mercredi 15/11 à 14h	🌶️🌶️	Béatrice Marot	1290 €
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	🌶️	Hervé Morel	1002 €
PNL : des outils pour développer son plein potentiel	🌶️🌶️	Aurélie Richard	1002 €
NEW Désamorcer les bombes émotionnelles : découvrir le potentiel d'engagement et les ressources qui s'y cachent	🌶️	Sébastien Didelot	1002 €
Mind Mapping et mémoire		Emmanuel Diais	1002 €

DIRIGER

TARIFS TTC

NEW Objectif performance : le management est une partie d'échec		Hervé Louche	1002 €
Approfondir et enrichir ses pratiques managériales		Anne Delestan	1002 €

PERENNISER

TARIFS TTC

Objectif : vendre		Jean-Michel Faivre	1002 €
-------------------	--	--------------------	--------

RAYONNER

TARIFS TTC

Développer la qualité de ses relations avec la process com®	🌶️	Marie Binetruy	1002 €
Prise de parole en public	🌶️	Frédéric Catelain	1002 €

FORMATION PIMENTÉE !

Formation qui t'amène à te remettre en question sur ta personne et/ou ta posture

FORUM COLLAB

30 ET 31 MAI 2024



Ouverture des inscriptions le jeudi 7 mars 2024 à 9h

Hôtel Les Vallées

SE CONSTRUIRE

TARIFS TTC

Manager et communiquer avec assertivité		Patricia Nicolas	996 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 (Enneagramme 1) 2,5 jours, démarrage mercredi 29/05 à 14h		Béatrice Marot	1242 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2 (Enneagramme 2) 2,5 jours, démarrage mercredi 29/05 à 14h		Karine Laurin	1242 €
Gérer les comportements difficiles et ses réactions émotionnelles 2,5 jours, démarrage mercredi 29/05 à 14h		Sylvie Gerbault	1242 €
Mieux vendre, mieux communiquer, mieux manager : des masques et vous !		Hervé Suzanne	996 €
Crackez vos codes pour libérer vos potentiels		Béatrice Rousset	996 €
Je reprends mon temps en main		Hervé Morel	996 €
Conduire le changement et bien le vivre (ERO du changement : entre enjeux, risques et opportunités)		Aurélie Richard	996 €
NEW Mieux organiser ses idées et ses activités (mindmap digital)		Franco Masucci	996 €

DIRIGER

TARIFS TTC

NEW Médiation et gestion des conflits		Caroline Jolly	996 €
--	--	----------------	-------

PERENNISER

TARIFS TTC

NEW Vendez comme vous êtes		Alain Muléris	996 €
-----------------------------------	--	---------------	-------

RAYONNER

TARIFS TTC

NEW Être acteur de sa communication		Nicolas Boulogne	996 €
--	--	------------------	-------

05 TES CONTACTS EN RÉGION



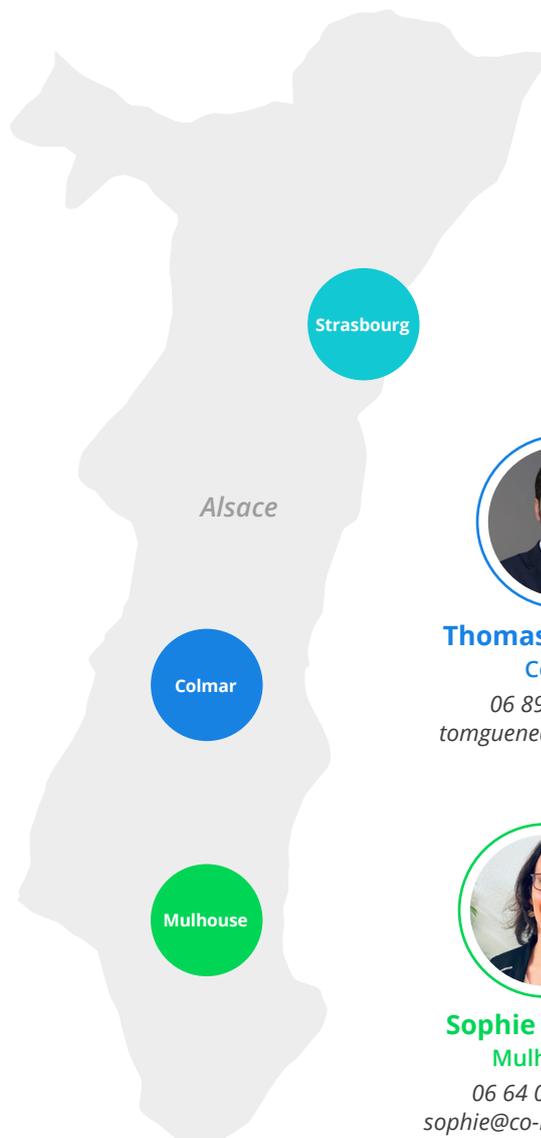
ALSACE



Vincent RINNERT
RFR ALSACE / Colmar
06 47 33 18 63
vincent@blacksheep-van.com



Alexandra HUMMER
Chargée de mission formation
06 70 403 402
alexandra.hummer@cjd.net



Thierry SCEBATH
Strasbourg
06 10 14 90 26
cubconseil@orange.fr



Thomas GUENEAU
Colmar
06 89 87 39 89
tomgueneau@gmail.com



Sophie FRANTZ
Mulhouse
06 64 09 85 33
sophie@co-marketons.fr

LORRAINE



Donatien ROUSSELET
RFR LORRAINE / Nancy
06 15 56 35 41
contact@atib-control.fr



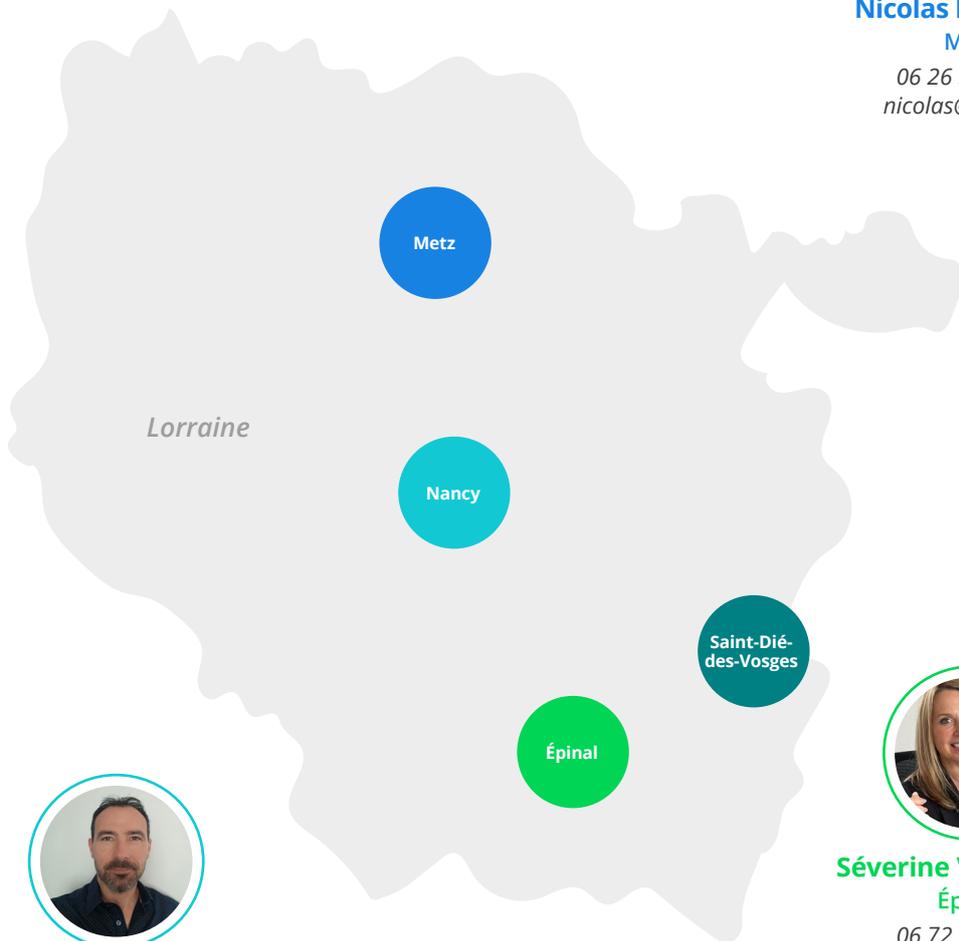
Christophe ROYEN
Lorraine 3 Frontières
+352 621 226 489
christophe.royen@madabout.lu



Arnaud MICAN
Moselle Est
06 81 11 39 16
arnaud.mican@ghiaservices.fr



Nicolas BOURCIER
Metz
06 26 57 53 21
nicolas@bispro.fr



Pierre FLORENTIN
Saint-Dié-des-Vosges
06 82 86 03 42
pierre.florentin@cjd.net



Séverine VERMANDÉ
Épinal
06 72 70 26 53
severine.vermande@cjd.net



Stéphane DEGARDIN
Nancy
06 16 58 37 33
s.degardin@rsl.eu



Audrey COUILLARD
Nancy
06 63 81 21 37
audrey.couillard@astuciapro.fr



Yves MEURVILLE
Épinal
06 38 29 46 89
yves.meurville@michelin.com

BOURGOGNE FRANCHE-COMTÉ



Hugues TRAMEAU
RFR BOURGOGNE
FRANCHE COMTÉ / Dijon
06 08 44 53 89
hugues.trameau@gmail.com



Lucas SCHLIGER
Nord-Franche-Comté
07 85 12 22 36
lucas.schligler@schligler.fr



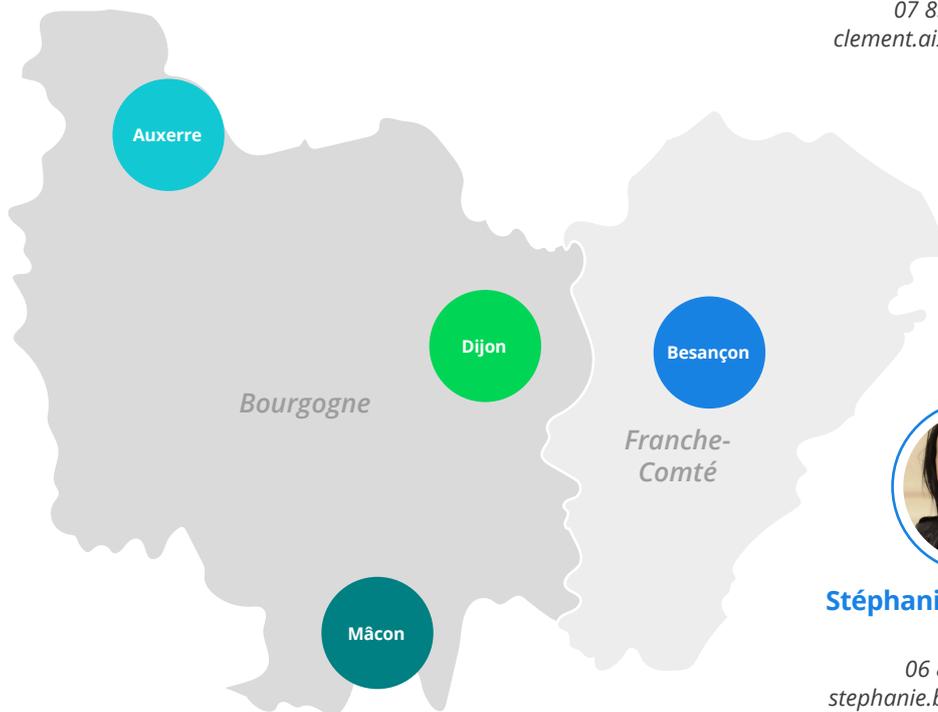
Antoine Jean
Nord-Franche-Comté
06 80 35 65 70
ajeant@cristel.com



Frédérique LECOMTE
Auxerre
07 86 49 24 61
flecomte.fl@gmail.com



Clément AIXALA
Dijon
07 83 38 18 90
clement.aixala@gmail.com



Stéphanie BOUQUEROD
Jura
06 83 51 94 97
stephanie.bouquerod@cjd.net



Sylvain ZIEGER
Maconnais Val de Saône
06 33 05 32 38
sylvain@ideapixel.fr



David BOURREL
Besançon
06 89 98 22 31
dbourrel@actesur.fr



Julien Beaupré
Besançon
07 86 53 26 74
j.beaupre@recoba3d.com



ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

TROUVER SON ÉQUILIBRE ENTRE SA VIE PROFESSIONNELLE ET SA VIE PERSONNELLE

#Organisation #Équilibre vie pro/perso

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 « diabolotins » 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.



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.

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.

INTUITION DU DIRIGEANT : UN 7^E SENS POUR DÉCIDER 🌶️

#Connaissance de soi #Prise de décision



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.

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.

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



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



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, Satan ! »
- « 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.

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

#Connaissance de soi #Gestion des peurs



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.

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.

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.

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

- Prework 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 reconnu 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).

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 décloisonne 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.

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.

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.

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 individuelle, 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).

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.

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 reculé, 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.

JOUR3

- 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.

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.

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 psychotérapeute 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 dynamique. 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.

OSER LE CONFLIT

#Gestion de conflit #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



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.

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, prénante 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.

JE REPRENDS MON TEMPS EN MAIN (Gestion du temps)

#Organisation #Gestion du temps

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



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.

MIND MAPPING

#Mind mapping #Mémoire



par Emmanuel
DIAIS

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 ;

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 ICPF&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.

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



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.

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



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.

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

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 ».

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.

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 de cesse depuis que de protéger les plus faibles. Il y a plusieurs façons de le faire. J'ai choisi de protéger le plus grand nombre en accompagnant les dirigeants d'entreprise à prendre soin d'eux, afin que ceux-ci prennent soin de leurs salariés et par extension que ces salariés prennent soin de leurs enfants.

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

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. Etes-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.

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.

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



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.

ANALYSE FINANCIÈRE **NIVEAU 1**

#Gestion financière #Compétences stratégique



par **Philippe ABGRALL**

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.

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



par Philippe
ABGRALL

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.

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.

APPROFONDIR ET ENRICHIR SES PRATIQUES MANAGÉRIALES

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



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 appréciatif ;
- 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 appréciatif) ;
- Apprentissages et débriefing ;
- Déclusion ;
- Méthode pédagogique : facilitation, partages de pratiques, balle magique (jeu des questions), codéveloppement appréciatif, 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 appréciatif.
Jeux appréciatifs (maximes, cartes, ...).

Prérequis

2 ans d'expérience managériale.

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 appréciatif 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 Appréciatif 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 appréciatif ;
- 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.

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.

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.

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.

RECRUTER EFFICACEMENT

#Recrutement #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



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.

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.

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.

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 rembarrer 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.

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 tchatteur 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 différente situation 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.

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 EFCC®.

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 !

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.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Communication #Prise de parole en public



par **Maxime
COGNY**

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

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).

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.

ESCRIME ORATOIRE

#Communication #Art oratoire



par Jérôme HOUDIN

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



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 ?

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.

COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC LA PROCESS COM®

#Communication #Connaissance de soi



par Marie
BINETRUY

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



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).

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