


MON CATALOGUE DE FORMATION EN RÉGION NORMANDIE



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 d'Automne - novembre 2023	15
Forum JD d'Hiver - février 2024	16
Forum JD de Printemps - juin 2024	17
05 TES CONTACTS EN RÉGION	18



ÉDITO

“ Salut à toi Jeune Dirigeant(e) !

Pilier de notre mouvement, la Formation te permet de **GRANDIR**, **DÉVELOPPER** ton entreprise et **T'ACCOMPAGNER** dans ton développement professionnel et personnel.

JD tout frais ou expérimenté, que tu cherches à développer tes compétences professionnelles, à t'ouvrir à de nouvelles connaissances - ou améliorer des pratiques mal maîtrisées - à t'engager dans un développement personnel pour révéler ton potentiel managérial, la Région te propose :

3 forums formations :

Des formations inédites pour mieux appréhender **ENSEMBLE** ce futur que nous construisons collectivement.

Un forum, c'est retrouver plein d'autres JDs de ta section et de ta région ! C'est une opportunité pour partager des expérimentations, des bonnes pratiques et profiter de moments de convivialité.

Se former est une obligation morale pour un dirigeant, surtout pour un dirigeant JD. Investir dans la formation, c'est prendre du temps aujourd'hui pour en gagner **DEMAIN**.

La vie va trop vite, tu es full pendant ces périodes, tu ne parviendras jamais à te libérer... Mais pourquoi es-tu différent de tes ami-es JD qui cumulent plusieurs forums ? Comment arrivent-ils à se libérer et trouver le temps ? Sont-ils mieux organisés ? **DEMANDE-LEUR** ! Rien ne vaut le récit de quelqu'un qui a vécu un forum et ne peut plus s'en passer !

Tu ne sais pas quelle formation choisir ? Toute l'équipe formation normande est là pour t'aider, et particulièrement ton/ta RFS.

Bref, choisis ta formation, inscris-toi et bloque ton agenda. Je t'attends en forum pour échanger sur tes premiers retours.

Nous te donnons donc RDV AU PROCHAIN FORUM !



Franck Lys
RFR



Stanislas ALLAIRE
RFR



Marie CAPLAIN
Chargée de mission
Formation



01 CALENDRIER RÉGIONAL



11-12-13 octobre

Université du Développement
Personnel



16-17 novembre

Forum JD

Vendredi 8 décembre

RDR

Janvier 2024

25-26 janvier

Des racines et des JD

15-16 février

Forum JD



22-23-24 mai

Congrès national

12-13-14 juin

Campus

13-14 juin

Forum JD

- Évènement national
- Forum JD
- Forum Collab

02 LA FORMATION AVEC ETAPE ET AU CJD



1 • Quelques chiffres

La formation au CJD c'est :

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

Au sein du CJD, on apprend de plusieurs manières :

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

92 %

Taux de satisfaction

Près de 4000

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

+ 400

Sessions programmées
chaque année

+ 550

JD en formation Copernic

+ 150

Formateurs référencés

+ 200

Thématiques proposées
au catalogue national

+ 40

Forums par an

2

Jours de formation minimum
par an pour chaque JD

+ de 60 000

heures de formation

2 • Les différentes offres

Forum formation

Se construire, Diriger, Pérenniser, Rayonner

De 1 à 3 jours

Parcours Copernic

Parcours de professionnalisation au métier de dirigeant

2,5 ans

UDP

Université du Développement personnel

2,5 jours

Parcours JD

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

De 1 à 2 jours/module

Campus JD

Animateurs de Commissions
Prise de fonctions de bureau

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

Les forums formation

Les forums sont des formations présentielle 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

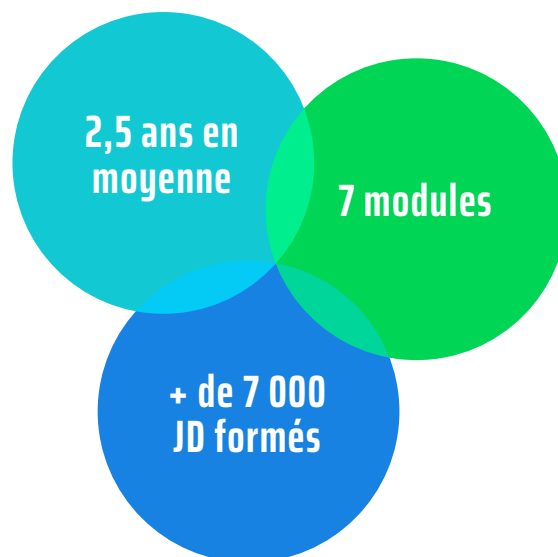
- Vision**
- Stratégie et Développement**
 - Stratégie Globale
 - Business Stratégie
 - Stratégie de communication
 - Stratégie financière
 - Stratégie digitale
- Innover**
 - Techniques d'innovation
 - Créativité
- Responsabilité**
 - Initiation à la RSE
 - Nouveaux modèles économiques
 - Environnement

Rayonner

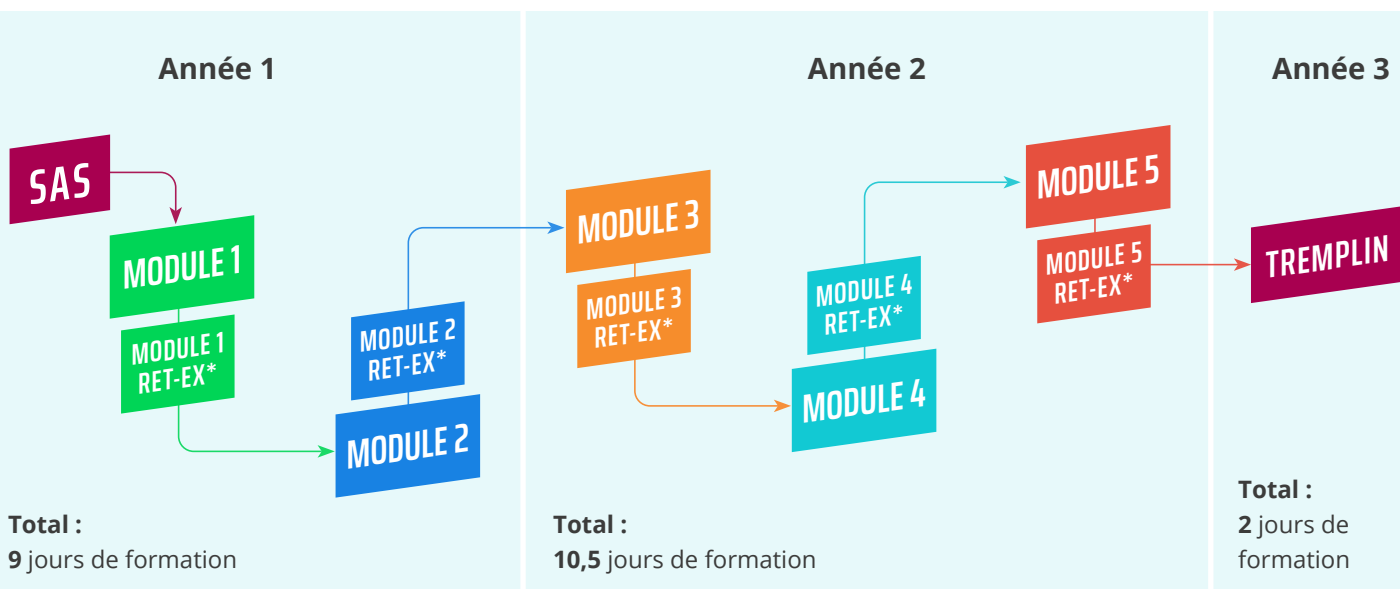
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
 - Prise de parole en public
 - Techniques de communication

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-création, la co-décision et l'engagement dans l'action.

R'éveil



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

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 les forums formations de novembre, février et mars.

Déjà détenteur d'un compte Microsoft ? Pense à la navigation privée ! Moteur de recherche, menu en haut à droite, Clique sur les 3 points verticaux, sélectionne Navigation privée.

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@cjed.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.

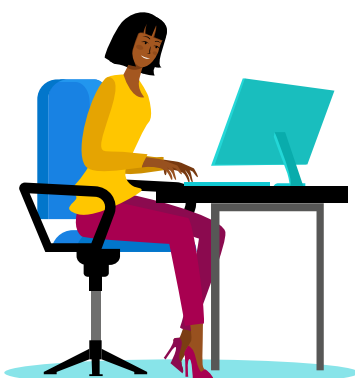
Tu trouveras un tutoriel sur cette page pour t'aider : <https://www.maformationcjd.fr/comment-sinscrire/>



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.

Tes coordonnées changent, pense à modifier ta fiche sur MY CJD :)



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

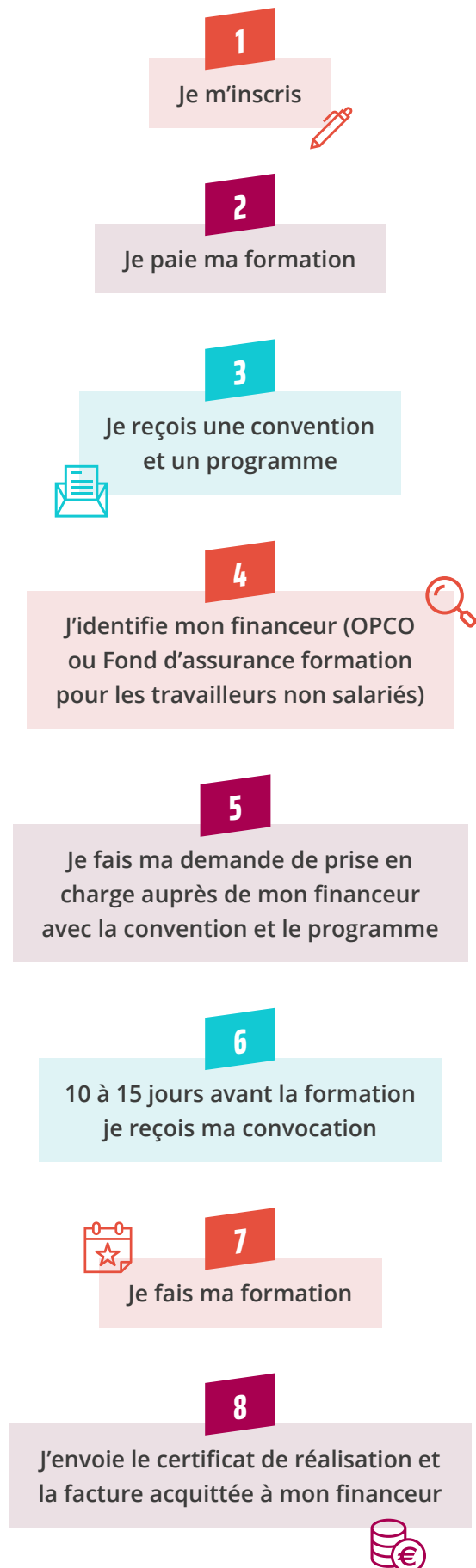
Il existe aujourd'hui 3 principales méthodes pour connaître son opérateur de compétences :

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](#)



Tous tes documents relatifs à ta participation à une formation te sont envoyés sur ta boîte mail, pense à vérifier tes spams et à transmettre les éléments, le cas échéant, à la personne en charge de la formation dans ton entreprise :)

04 FORUM FORMATIONS



PROCESS D'INSCRIPTION

ÉTAPE 1

Faire tes vœux de formation à partir de ce catalogue et de la fiche mémento

ÉTAPE 2

Te faire accompagner par ton Référent Formation Section [RFS], le cas échéant

ÉTAPE 3

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

ÉTAPE 4

Inscriptions à partir du site <https://www.maformationcjd.fr/>
Sélectionne la région Normandie sur la carte de France.

ÉTAPE 5

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

ÉTAPE 6

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

MODALITES D'INSCRIPTION : Premier inscrit, premier servi.

Attention : prends soin de vérifier le nom de la société sous laquelle tu es inscrit-e à la réception de ta convention. Toute modification de société est à nous transmettre avant le démarrage de la formation, la formation commencée, il ne sera plus possible de modifier les documents : conventions, certificat et facture. Merci de ta vigilance.

Le détail des modalités d'inscription, c'est ICI :

<https://www.maformationcjd.fr/>





MEMENTO 2023-2024

Ce memento te donne une vision globale des forums de l'année. À toi de construire ton parcours formation 1^{er} inscrit = 1^{er} servi

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

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Coche tes
choix de
formation



	Formation	Formateur	
FORUM JD 16 ET 17/11/23 NOVOTEL LE HAVRE	● Devenez détective du non verbal	DELAVEAU Céline	
	● Auto-compassion : se libérer de la pression et de l'auto-critique	LEENART Marianne	
	● Faites-vous bousculer par vos clients et vos concurrents	PATIER Catherine	
	● Création de valeur : Stratégie et pilotage	PELLETIER Arnaud	
	● Stratégie financière et pilotage financier en période de crise	TARIANT Jean Marc	
FORUM JD 15 AU 16/02/24 MERCURE CAEN CENTRE	● Le dirigeant de demain sera ZEN : gestion du stress et prévention du burn-out	DUCROS Estelle	
	● 4 étapes et 3 clés pour développer l'autonomie de ses collaborateurs	FIASSON Jean Pierre	
	● La clé c'est ton client : développe de nouvelles offres et améliore l'expérience client avec le design thinking	ETCHETO Guy	
	● Vendez comme vous êtes	MULERIS Alain	
	● Rentable ET responsable, t'as plus le choix ! Le business modèle de demain.	SALETTE Rémi	
FORUM JD 13 AU 14/06/24	● Désamorcer les bombes émotionnelles : découvrir le potentiel d'engagement et les ressources qui s'y cachent	DIDELLOT Sébastien	
	● Boostez votre créativité : à la rencontre de votre propre clown	PASCUTTO Lucie	
	● Mindmapping	PAVAGEAU Laurent	

FORUM JD

16 ET 17 NOVEMBRE 2023

Ouverture des inscriptions le 1^{er} juillet 2023

Novotel Le Havre

RAYONNER

NEW Devenez détective du non verbal	DELAVEAU Céline	900 € HT
--	-----------------	----------

SE CONSTRUIRE

NEW Auto-compassion : se libérer de la pression et de l'auto-critique	LEENART Marianne	900 € HT
--	------------------	----------

PERENNISER

NEW Faites-vous bousculer par vos clients et vos concurrents	PATIER Catherine	900 € HT
NEW Création de valeur : Stratégie et pilotage	PELLETIER Arnaud	900 € HT
Stratégie financière et pilotage financier en période de crise	TARIANT Jean Marc	900 € HT

FORUM JD

15 ET 16 FÉVRIER 2024



Ouverture des inscriptions
le 1^{er} juillet 2023

Mercure Caen Centre

SE CONSTRUIRE

Le dirigeant de demain sera ZEN : gestion du stress et prévention du burn-out

DUCROS Estelle

900 € HT

DIRIGER

4 étapes et 3 clés pour développer l'autonomie de ses collaborateurs

FIASSON Jean Pierre

900 € HT

PERENNISER

La clé c'est ton client : développe de nouvelles offres et améliore l'expérience client avec le design thinking

ETCHETO Guy

900 € HT

Vendez comme vous êtes

MULERIS Alain

900 € HT

Rentable ET responsable, t'as plus le choix !
Le business modèle de demain.

SALETTE Rémi

900 € HT



FORUM JD

13 ET 14 JUIN 2024



Ouverture des inscriptions
le 1^{er} juillet 2023

Lieu à venir

SE CONSTRUIRE

Désamorcez les bombes émotionnelles : découvrir le potentiel d'engagement et les ressources qui s'y cachent	DIDELLOT Sébastien	900 € HT
Boostez votre créativité : à la rencontre de votre propre clown	PASCUTTO Lucie	900 € HT
Mindmapping	PAVAGEAU Laurent	900 € HT

05 TES CONTACTS EN RÉGION



Franck Lys
RFR

07 88 30 27 26
franck.lys@cjd.net



Stanislas ALLAIRE
RFR

06 79 82 33 64
stanislas.allaire@cjd.net



Marie CAPLAIN
Chargée de mission
Formation

06 87 74 28 41
marie.caplain@cjd.net



ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

NEW

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

#Gestion du stress #Prévention des risques RPS

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Estelle DUCROS

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

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

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est faite pour toi :

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

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

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Découvrir l'auto-compassion

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



par Marianne
LEENART

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

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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

JOUR 2 • Matin

Prendre soin de nos difficultés

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

JOUR 2 • Après-midi

Cultiver nos ressources intérieures

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

NEW

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

#Gestion des émotions #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

BOOOOOOOM !!! Et oui, parfois, c'est nous, parfois c'est l'autre, parfois c'est la relation... Ah, ces émotions, quelle histoire ! Et si vous portiez un nouveau regard sur celles-ci et deveniez un démineur professionnel... et que ces émotions vous livraient tous leurs secrets ? Ça vous dit ! C'est ce que je vous propose de découvrir lors de cette formation à travers un chemin tout particulier. **Vous partirez à la rencontre de l'Être Humain.**

OBJECTIFS

- Découvrir les principes de l'ostéopathie et faire le parallèle avec une organisation vivante ;
- Identifier les 2 origines des blocages d'un être humain et les 4 résistances comportementales qui en découlent ;
- Découvrir une méthode de transformation des résistances en levier d'implication ;
- Distinguer un individu d'une information ;
- Identifier des opportunités d'évolution à travers les retours d'expérience.

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et managers qui souhaitent vivre dans « un monde plus simple et plus vivant ».

Programme

JOUR 1 - Matin

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

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



par Sébastien
DIDELOT

Après un parcours de pilote de Motocross au niveau national, Sébastien se passionne pour les capacités étonnantes de guérison et de développement du corps humain. Il débute alors un parcours atypique. En parallèle à des études de Kinésithérapeute puis d'Ostéopathe et de Microkinésithérapeute, Sébastien suit un enseignement sous forme de tutorat, pendant 8 ans auprès de Maîtres de traditions orientales. En 2015, il est recruté par Grenoble Ecole de Management sur cette approche singulière, ainsi que sur son expertise des « softs skills » qu'il aime à rendre simple et pragmatique. Accompagné d'Enseignants-chercheurs et au contact de nombreuses organisations, il avance pas à pas sur ce chemin de l'«organisation vue comme un organisme vivant», où, chacun, dans sa différence et son savoir-faire, devient une richesse pour l'ensemble. Mais comment mettre en œuvre les mécanismes de déblocage Ostéopathique à l'échelle d'une organisation. C'est cette aventure que Sébastien vous propose de partager aujourd'hui.

JOUR 1 - Après-midi

Bienveillance et autres malentendus.

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

JOUR 2 - Matin

Désamorcer les bombes émotionnelles, mode d'emploi.

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

JOUR 2 - Après-midi

Pratique, pratique, pratique... et un peu plus.

Recueillir les pistes d'évolutions.

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

Méthode et outils pédagogiques

Apports de concepts.

Découverte, compréhension et expérimentation d'outils.

Animation : alternance de séquences en plénières, sous-groupes et individuelles.

Cas pratique avec les situations vécues par les apprenants.

Mes plus pédagogiques : Authenticité et écoute.

Prérequis

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

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

#Créativité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Ouvert aux dirigeants, professionnels indépendants et salariés, interdisciplinaires.

Programme

JOUR 1 • Matin

Corps, voix et regard public

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

JOUR 1 • Après-midi

Rencontre dans le jeu

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



par Lucie
PASCUTTO

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

JOUR 2 • Matin

Imaginaire et co-construction

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

JOUR 2 • Après-midi

Bilan

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

MIND MAPPING **NIVEAU 1**

Développez votre efficacité professionnelle

#Mind mapping #Mémoire

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



par **Corrine CHARTIER**

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le mind mapping vous permet de représenter graphiquement des idées de façon claire pour une meilleure organisation et mémorisation. Des milliers de JD utilisent le mind mapping pour structurer leurs idées et mener à bien leurs projets. C'est un réel allié du quotidien pour vous et vos équipes. Alors, prêt à vous lancer ?

OBJECTIFS

- Pour développer son efficacité au travail, mémoriser, organiser et structurer ses idées et informations sous forme de cartes réalisées à la main et/ou avec un logiciel de Mind mapping ;
- Efficacité managériale et collaborative : brainstorming, animation de réunion, gestion de projet.

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne passant une partie significative de son temps professionnel à traiter, gérer, partager des informations et des idées.

Programme

JOUR 1 - Matin

Le concept du mind mapping

- Origine de la méthode ;
- Le fonctionnement du cerveau.

JOUR 1 - Après-midi

- Les grands principes du mind mapping ;
- Les différents usages de mind mapping ;
- Prise de notes, gestion de l'information ;
- Brainstorming ;
- Conduite de réunion ;
- Prise de parole et présentation visuelle impactante ;
- Planification et pilotage de projets.

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

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

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

JOUR 2 - Matin

- La mise en pratique individuelle et collective avec l'outil logiciel ;
- Réaliser une mind map à usage professionnel.

JOUR 2 - Après-midi

- Présenter individuellement face au groupe un sujet traité avec la mind map réalisée et projetée ;
- Perspectives de perfectionnement ;
- Etablir un plan personnel de mise en pratique des acquis.

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Tests.

Exercices collaboratifs.

Mises en situation et cas pratiques.

Utilisation d'une plateforme collaborative à l'issue de la formation pour assurer un suivi des acquis.

Prérequis

Savoir manier un ordinateur et les logiciels de base de la suite Office ou équivalents (Word, Excel, Power Point).

Être équipé d'un ordinateur portable (PC ou Mac) par stagiaire lors de la formation.

NEW

FAITES VOUS BOUSCULER PAR VOS CLIENTS ET VOS CONCURRENTS

#Stratégie d'entreprise #Expérience client

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

2 jours pour redécouvrir tes marchés et te faire bousculer par tes concurrents, tes clients et tes prospects.

La compréhension plus pointue de ces acteurs te permettra de prendre des décisions plus sûres d'évolution de ton modèle économique.



OBJECTIFS

- Tu maîtriseras enfin parfaitement ton environnement ;
- Tu sauras comment t'y prendre pour avoir une compréhension objective de tes clients et prospects ;
- Tu seras sûr de tes décisions pour atteindre tes objectifs de développement / pérennisation de ta boîte.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre - de passer à côté d'une opportunité de développement d'un marché - de se faire distancer par des concurrents Les managers à qui personne n'a encore dit qu'ils connaissent mal leurs clients.

Programme

JOUR 1 • Matin

Identifier son environnement marché

- Recenser les variables qui impactent son ou ses marchés ;
- Identifier son univers concurrentiel.

JOUR 1 • Après-midi

Confronter son entreprise à son univers concurrentiel

- Analyser quelques acteurs inspirants ;
- Identifier les Facteurs Clés de Succès sur son marché ;
- Évaluer son entreprise sur les FCS ;
- Changer !



par Catherine
PATIER CHABONNIER

Élevée par un père créateur d'une PME, j'ai passé mon enfance au milieu de tous les acteurs de l'entreprise (collaborateurs, clients, fournisseurs, partenaires). Fascinée par l'entrepreneuriat, j'ai choisi de continuer à participer aux aventures des dirigeants en les accompagnant dans la structuration de leur stratégie et son déploiement avec des formats variés de formation et conseil. Mon optique est de faciliter l'émergence de solutions pour chaque participant à une formation, en s'appuyant sur les idées et expériences des autres, en s'enrichissant d'observation de l'environnement et en utilisant des outils et méthodes éprouvées.

JOUR 2 • Matin

Se faire bousculer par ses clients et prospects

- Identifier et évaluer son dispositif d'écoute client ;
- Recenser les aspirations, irritants, bénéfices attendus de ses clients et prospects ;
- Tenir compte des résultats pour modifier son modèle économique.

JOUR 2 • Après-midi

Piloter son processus de veille

- Organiser sa démarche à partir d'un plan de progrès ;
- Partager les résultats et les décisions de changement en interne et en externe.

Méthode et outils pédagogiques

Apport de méthode et outils agrémenté de nombreux exemples concrets de PME dans des secteurs d'activités variés : un diaporama des éléments présentés est remis au stagiaire. Ateliers d'application à son entreprise à l'aide d'un catalogue d'outils Présentations orales et retours des autres JD. Intermèdes ludiques !

Prérequis

Aucun.

CRÉATION DE VALEUR : STRATÉGIE ET PILOTAGE

#Stratégie d'entreprise #Prise de décision

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le Covid est venu perturber l'activité des entreprises aussi bien en termes business qu'en termes d'engagement des collaborateurs avec le télétravail. Pour assurer la pérennité de votre organisation ou de son développement, une réflexion stratégique est indispensable pour choisir les bons projets. Cette formation vous donnera les clés pour définir et piloter votre stratégie. Vous y appliquerez certains outils à votre organisation et donc vous repartirez avec une partie du travail pour finaliser votre stratégie.



OBJECTIFS

- Stratégie : définition, mise en œuvre, pilotage ;
- Portefeuille projets : choisir les bons projets ;
- Innovation : définition, cycle, pilotage ;
- Être impactant en prise de parole.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, COMEX/CODIR, Managers, Directeurs/Chefs de projet.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Clarifier les fondamentaux sur la stratégie et la création de valeur (mission, valeurs, vision, objectifs, stratégie, tactique) – quizz, application à son organisation, challenge/feedback ;
- Formaliser sa stratégie actuelle avec le business model canva (présentation du modèle avec un exemple) – application à son organisation, challenge/feedback.

JOUR 1 • Après-midi

- Évaluer son contexte et définir une nouvelle stratégie (présentation des outils de diagnostic et cycle) – Mise en œuvre des outils SWOT et Forces-Faiblesses -Différenciants sur son organisation ;
- Piloter l'exécution de la stratégie avec les OKR (présentation de l'outil avec exemples) – mise en œuvre sur son organisation.



par Arnaud
PELLETIER

La formation est un moyen de faire progresser les individus au bénéfice de leur organisation. C'est donc un investissement qui doit apporter de la valeur. De par mon parcours, j'ai accumulé beaucoup d'expérience terrain que j'utilise dans mes formations et accompagnements pour rendre concret et connecté au terrain mes formations. Je suis un professionnel devenu formateur. Ce que je poursuis dans mes formations, c'est de privilégier plusieurs choses : transmettre du savoir, faire pratiquer pour le savoir-faire, faire réfléchir sur sa posture pour le savoir être. Les modalités pédagogiques de mes formations sont variées et privilégient les activités en groupe (pour partager les expériences), une mise en situation pour présenter les résultats de l'activité, un feedback des autres stagiaires puis un complément de ma part. Je suis au minimum sur 60 % pratique, 40 % théorie. J'interviens en classe virtuelle ou en présentiel en français ou en anglais. Au-delà des activités de formation, j'interviens aussi comme consultant et coach sur ces sujets.

JOUR 2 • Matin

- Le pilotage de portefeuille projets : c'est quoi ? Pourquoi ? (mise en situation avec une activité) ;
- Piloter sa performance avec les OKR (présentation de l'historique, d'exemples) – réflexion sur son mode de pilotage actuel, application des OKR à son organisation.

JOUR 2 • Après-midi

- Clarifier les notions sur l'innovation (rappel des principales notions) – questionnements, partage d'expériences ;
- Piloter un portefeuille de projets d'innovations (différence avec des projets classiques- présentation des cycles associés et des outils).

Méthode et outils pédagogiques

Apport théorique, utilisation de vidéos, présentation d'exemples Travaux individuels et en groupe, questionnement, brainstorming Activités pour ancrer les notions par l'application à son organisation et challenge des travaux des autres stagiaires Partage d'expérience du formateur et des stagiaires pour coller au terrain.

Prérequis

Notions ou expérience en pilotage de résultats.

STRATÉGIE FINANCIÈRE ET PILOTAGE D'ENTREPRISE EN PÉRIODE DE CRISE

#Stratégie financière #Gestion de crise



par Finance & Stratégie

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Que ce soit pour trouver un financement ou bien pour optimiser ses flux financiers, le dirigeant est de plus en plus amené à négocier avec ses fournisseurs de capitaux, impliquant la maîtrise des techniques de financement et du langage bancaire.



OBJECTIFS

- Être capable de comprendre et d'analyser la situation financière de son entreprise ;
- Faire prendre conscience aux stagiaires les axes d'amélioration possibles en matière de stratégie et de pilotage d'entreprise ;
- Mettre en avant l'attitude à adopter vis-à-vis des banques.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et responsables administratifs appelés à négocier avec les partenaires bancaires.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre et analyser la situation actuelle

- Qu'est-ce qu'une entreprise saine sur le plan financier ?
- Présentation de 5 critères clés + cotation BDF ;
- Quels outils de pilotage mettre en place ?
- Tableaux de bord (contenu, forme, fréquence, indicateurs) ;
- Situation intermédiaire, Veille économique, Comité stratégique et financier, etc.

JOUR 1 • Après-midi

Anticiper et maîtriser l'avenir

- Présentation des concepts de budget prévisionnel, plan de financement, bilan prévisionnel, plan de trésorerie ;
- Utilité, difficultés de mise en œuvre, prévisions nécessaires dans quels cas et pour quels types d'entreprises ?
- Présentation d'un logiciel d'élaboration de prévisionnels.

Jean-Marc TARIANT, Jérôme THOMAS, Marjorie BAUDE et Adrien LOUESSARD.

Consultants du cabinet Finance & Stratégie – spécialisé en matière d'ingénierie financière, levée de fonds et reprise-cession d'entreprises. Plus de 20 ans d'expérience dans ces domaines et plus de 1000 dirigeants de PME accompagnés sur ces sujets sur le grand ouest depuis 2000.

JOUR 2 • Matin

Renforcer son indépendance financière

- Pourquoi ? Comment ? Présentation des concepts de Haut de Bilan et de Fond de Roulement ;
- Mise en évidence de l'importance d'une trésorerie positive et du danger de la dépendance au court terme ;
- Présentation de solutions permettant d'assainir et renforcer sa situation financière : crédit de renforcement du fonds de roulement, lease back, cession d'actifs, ouverture du capital, confirmation de lignes de crédit CT, etc.

JOUR 2 • Après-midi

Attitudes à adopter vis-à-vis des banques

- Pourquoi les banquiers sont-ils frileux ? Quels sont leurs critères de décision ?
- Quelle stratégie et attitudes adopter pour les rassurer et renforcer votre indépendance ?
- Présentation de BPI France et des garanties publiques facilitant l'obtention de crédit ;
- Présentation du rôle du médiateur du crédit – Quand le saisir, pourquoi, comment ?

Méthode et outils pédagogiques

Exposé appuyé d'un power point, de présentation de cas réels et d'exercices pratiques. Recueil des attentes spécifiques des participants en début de stage. Travail à partir des cas concrets des participants. Remise d'un support papier reprenant les divers points abordés durant le stage.

Prérequis

Aucun.

VENDEZ COMME VOUS ÊTES

Avant j'aimais pas vendre !

#Stratégie commerciale #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous voulez conduire un rendez-vous commercial en maîtrisant les principales techniques de vente et de communication.

- Vous avez l'impression de subir les RDV commerciaux ?
- Vous avez peur face à un prospect ?
- Vous ne savez pas comment aborder un RDV ?

Vous allez apprendre à mener un entretien de vente pour augmenter votre taux de conversion et gagner plus d'affaires.



OBJECTIFS

Découvrez la vente relationnelle et appréciez la rencontre avec un prospect. Aimez la vente et appliquez les techniques de vente pour être plus performant en rendez-vous commercial.

- Qu'est-ce que la vente ;
- Mener un entretien de vente pour augmenter votre taux de conversion ;
- Identifier les mécanismes de la communication de vente ;
- Appliquer les différentes phases d'un rendez-vous commercial (méthode les 4 C) ;
- Mise en application des principales techniques de vente ;
- Identifier votre courbe de confiance pour être plus efficient.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et collaborateurs qui en ont assez de subir les rendez-vous commerciaux. Les dirigeants et collaborateurs qui pensent qu'être tchatcheur est une qualité commerciale. Les dirigeants et collaborateurs qui veulent gagner en efficacité commerciale. Les collaborateurs que vous avez envie de motiver et former à la vente.

Programme

JOUR 1 • Matin

La vente, c'est quoi ? Les objectifs du rendez-vous. Identifier ses freins et s'appuyer sur ses moteurs. Les techniques de communication.

JOUR 1 • Après-midi

Comment influencer son interlocuteur. Les principes de PNL. Les principes fondamentaux de la vente. Les 4 phases du rendez-vous commercial.



par Alain
MULERIS

Alain MULERIS de VITAMINE V est consultant formateur en développement commercial. Plus de 20 ans de pratique de vente et de direction commerciale en PME lui permettent de placer le processus de vente au cœur de l'entreprise. Auteur du livre « Trouvez vos futurs clients » Eyrolles.

JOUR 2 • Matin

Réponses aux objections. Travailler son mental. Jeux de rôles : mise en situation de RDV commerciaux.

JOUR 2 • Après-midi

Jeux de rôles et exercices pratiques de mise en situation en vidéo. Prenez et respectez vos engagements commerciaux et votre plan d'actions.

Méthode et outils pédagogiques

Venez comme vous êtes, ce sera parfait. Vous participerez à des ateliers en binôme et en groupe pour vivre 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.

NEW

RENTABLE ET RESPONSABLE, T'AS PLUS LE CHOIX ! LE BUSINESS MODEL DE DEMAIN 🌶️🌶️

#Transition écologique #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

People. Profit. Planet.

On voit de plus en plus de dirigeants qui se posent pas mal de questions sur comment être meilleur pour les gens – le collaborateur /client /citoyen, tout en préservant notre environnement... et (bien sûr) sans abandonner croissance et développement de l'entreprise.



OBJECTIFS

- Pouvoir concilier gouvernance responsable *et* croissance durable (faire du cash en étant clean) ;
- Pouvoir répondre aux exigences croissantes du collaborateur / client /citoyen ;
- Savoir-faire évoluer son business model.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Dirigeant PME /ETI ;
- Chef de projet transformation de l'organisation ;
- Direction finances, gestion et administration ;
- Direction Ressources Humaines ;
- Direction marketing et communication ;
- Direction des opérations, ou direction de Business Unit.

Programme

JOUR 1 • Matin

« Sustainability »

- Inspiration : aborder ce nouveau mode de gouvernance avec le bon état d'esprit : témoignage de personnalités du monde des affaires qui s'engagent ;
- Méthodo : les 5 Cercles du ChangeMaker ;
- Bizcase : reconstruire l'industrie du tourisme en Afrique : on fait comme avant, ou on fait différemment ?
- Atelier pratique : si vous deviez investir dans l'une de ces start-up, laquelle choisiriez-vous, et pourquoi ?

JOUR 1 • Après-midi

Innovation

- Inspiration : la création de valeur et la responsabilité des dirigeants ;
- Méthodo innovation : le Product /Market Fit (PMF) ;
- Bizcases à analyser, tirés parmi les 100 plus fortes croissances de ces 10 dernières années ;
- Atelier pratique : quels sont les freins en interne qui pourraient bloquer la capacité d'innovation de l'entreprise ?



par Rémi SALETTE

Rémi SALETTE accompagne chaque année des dizaines d'entrepreneurs à réconcilier gouvernance responsable *et* croissance durable. Cet accompagnement leur permet d'aborder la transition vers une entreprise à mission, et de travailler le business model d'une entreprise à impact : entrepreneurial, social, sociétal, environnemental et économique.

Il a une réelle passion pour créer de la valeur, et générer de nouveaux modèles de croissance durable pour l'entreprise. Mentor, facilitateur, conférencier, auteur, il est rompu aux techniques pédagogiques d'animation qui permettent à chacun de s'approprier les méthodes et les outils nécessaires à une mise en pratique opérationnelle.

Ses méthodes sont tirées de la pratique des pionniers de l'économie responsable et de ceux qui le font au quotidien (ChangeMakers). Elles lui permettent de guider les dirigeants et leurs équipes, qui souhaitent mettre en place une gouvernance responsable pour développer leur activité dans le bon sens... l'impact positif de l'activité économique.

JOUR 2 • Matin

Linéaire vs Circulaire

- Inspiration : Fast-Fashion vs Patagonia ;
- Méthodo : eco-conception, The Five Rs ;
- Bizcases à analyser, tirés parmi les pionniers de l'économie positive ;
- Atelier pratique : chaque participant identifie une opportunité business à impact à saisir.

JOUR 2 • Après-midi

Business model responsable

- Inspiration : êtes-vous libre de fixer votre prix ?
- Méthodo : la formulation d'un business model ;
- Bizcases : Tesla, c'est qui le patron?!, Nespresso, Casper ;
- Mise en situation (individuelle) : réinventer son modèle : diagnostic en 5x5 axes d'évaluation de l'impact de son entreprise ;
- Mise en situation – en sous-groupe : je lance un groupe de travail pour un business plus responsable : chef de projet, sponsor, parties prenantes, périmètre, kpi, ...
- Par où on commence ?

Méthode et outils pédagogiques

Des documents inspirants (videos, podcasts, articles) pour se préparer en amont de la session. Des méthodes et des outils de la nouvelle économie. Illustrés par les business cases des pionniers et de ceux qui le font au quotidien.

Des memo-cards qui livrent les essentiels pour le retour au bureau.

Prérequis

Être prêt à se sortir de l'opérationnel du quotidien pour pouvoir porter une projection stratégique plus long terme et à remettre à plat son business model, pour être plus fort demain. Envisager de faire évoluer son mode de gouvernance et d'assurer la transition vers une entreprise à mission.

Avoir une certaine sensibilité à l'humain et à la planète.

LA CLÉ C'EST TON CLIENT : DÉVELOPPE DE NOUVELLES OFFRES ET AMÉLIORE L'EXPÉRIENCE CLIENT AVEC LE DESIGN THINKING

#Expérience client #Innovation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



par Guy
ETCHETO

Avec une double formation en design et en marketing/stratégie de marque, j'ai commencé ma carrière comme directeur artistique en agences de design et de branding pour des marques comme Procter & Gamble, Samsung, SNCF, Pernod Ricard... Aujourd'hui spécialisé dans le pilotage du développement par la marque (stratégie, innovation, marketing et communication), j'ai créé Preuves de Marque, cabinet conseil associant la formalisation d'une vision stratégique partagée à un déploiement pragmatique au quotidien dans tous les secteurs de l'entreprise.



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Mets-toi à ma place ! Chiche. Passe 2 jours dans la peau de ton client et revisite ton entreprise avec ses lunettes. Tu verras apparaître devant toi des idées d'amélioration et de nouvelles offres à l'aide de méthodes de design thinking et d'UX design. Toi et ton client deviendrez inséparables (à condition que tu lui rendes ses lunettes !) et vous vous enrichirez mutuellement.



OBJECTIFS

- Tu étais déjà « orienté client », tu vas co-construire avec lui ;
- Tu vas trouver des idées pour mieux satisfaire ton client, au-delà de ce qu'il pense à te demander ;
- Avec tes camarades JDs, tu vas chercher des pistes de nouveaux services ;
- Tu vas amener à ton équipe une façon de voir pour améliorer sa façon de faire.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tu penses que l'UX est une série de science-fiction Netflix et que le design thinking est une lubie de start ups ? Mais tu penses aussi qu'une méthode pour repenser son organisation en partant du client est la clé du succès ? Ben... Viens !

Programme

JOUR 1 • Matin

Principes de design thinking et de marketing.
Atelier « dans la peau d'un client ».

JOUR 1 • Après-midi

Analyser les pratiques de l'entreprise.
Atelier cartographie de l'expérience client.

JOUR 2 • Matin

Atelier créatif : dessine un service client 5 étoiles.
Plan d'amélioration des process.

JOUR 2 • Après-midi

Développement de l'offre existante.
Responsabiliser et impliquer les collaborateurs dans la démarche d'amélioration.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, tu vas revisiter ton entreprise par les yeux de ton client et tu vas utiliser les méthodes qui permettent aux entreprises comme Apple, airbnb ou uber de faire la différence.

Prérequis

Avoir une connaissance globale de son offre, de son process de vente et de ses clients.
Être en situation de décision sur l'évolution de l'offre et de l'expérience client.

4 ÉTAPES - 3 CLÉS POUR DÉVELOPPER L'AUTONOMIE DE SES COLLABORATEURS

#Management #Autonomie

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



OBJECTIFS

Positionner leur management de façon à favoriser le développement de l'autonomie des membres de leur équipe.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Vers une définition de l'autonomie

- Les 4 étapes du chemin vers l'autonomie ;
- Des amalgames couramment faits entre indépendance et autonomie ;
- Les ravages du manque d'autonomie chez une personne, et dans une équipe ;
- Les coûts cachés du manque d'autonomie dans une entreprise ;
- 3 clés pour définir l'autonomie : conscience, spontanéité, intimité.

JOUR 1 • Après-midi

Comprendre la dimension systémique de l'autonomie

- Les mille et une façons de ne pas être autonome ;
- Quels sont les rôles souvent joués quand l'autonomie est absente dans une équipe ;
- Ce que chacun a à gagner dans le manque d'autonomie : les « bénéfices cachés » (dimension psychologique) pour le manager et pour ses collaborateurs.



par **COHÉLIANCE**

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

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

JOUR 2 • Matin

- Un manager autonome pour une équipe autonome : les interactions et les gains pour chacun.

Comment développer sa propre autonomie et celle de ses collaborateurs

- Des exercices pratiques pour qu'un manager développe sa propre autonomie ;
- Les 4 étapes de l'autonomie professionnelle : comment accompagner un parcours professionnel.

JOUR 2 • Après-midi

- Des outils concrets et un plan d'actions à mettre en place les 3 contrats (VISION, MISSION, COOPÉRATION), l'économie des signes de reconnaissance, les 3 P (Permission, Protection, Puissance) ;
- Des exercices pratiques pour accompagner le développement de l'autonomie dans mes équipes.

Méthode et outils pédagogiques

Apports théoriques (concepts issus de l'analyse transactionnelle : autonomie, symbiose, jeux psychologiques, approche contractuelle... Approche du changement émergent®. Modèle HERSEY et BLANCERD).

Apports méthodologiques, temps de réflexion individuelle et collective, partages, nombreux exercices d'application à partir de mises en situation.

Prérequis

Aucun.

DEVENEZ DÉTECTIVE DU NON VERBAL (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)

#Communication non verbale
#Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes-vous déjà retrouvé dans une situation où vous ne savez pas si la personne en face de vous, vous ment ?

Les mots ne révèlent qu'une infime partie du message... Je peux dire oui avec les mots et penser non avec mon corps. Devenez des détectives de la communication en décodant le langage corporel de votre interlocuteur et mettez à jour ses non-dits. Repérer les incohérences, identifier les items corporels, et adapter votre communication en vous ajustant à votre interlocuteur.

Devenez un super communicant !



OBJECTIFS

- Vous pourrez repérer dans quelle dynamique mentale et corporelle vous êtes et celle de la personne avec qui vous communiquez ;
- Vous reconnaîtrez la cohérence entre le verbal et le non verbal ;
- Vous saurez lire les émotions authentiques et/ou fabriquées ? ;
- Vous gagnerez en confiance en repérant tout de suite les non-dits (les vôtres y compris) ;
- Vous prendrez conscience de la notion de lien et de distance dans la communication
- Vous saurez déjouer les mauvais communicants, leur gestuelle trafiquée et apprendrez à vous défaire des mots dans des situations de doute et à observer le non-verbal ;
- Vous deviendrez acteur de votre communication en prenant conscience de ce qui se joue dans le non-verbal.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre de ne pas savoir si leur message a été entendu et compris Les dirigeants qui veulent recruter le bon candidat... Les dirigeants qui se rêvent agent du FBI et qui veulent traquer le mensonge Les dirigeants qui souhaitent devenir des supers communicants et lire les pensées de l'autre au travers du langage du corps.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre le rôle du non-verbal dans la communication – Non-verbal et Synergologie- Visionnage de vidéos – Exercice filmé du « Bonjour » de présentation des candidats qui sera analysé en J2. Comment naissent les mouvements du corps dans notre cerveau ?



par Céline
DELAVEAU

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

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

JOUR 1 • Après-midi

Déceler les non-dits dans la communication - les non-dits et les micro-démangeaisons – les mouvements de la bouche - Visionnage de vidéos et exercices individuels de décryptage. « L'importance dans la communication, c'est d'entendre ce qui n'est pas dit ». Notre langage corporel révèle les contradictions et les malaises lors de nos interactions en s'exprimant à notre insu. Lire ce qui n'est pas dit est une force dans les négociations.

JOUR 2 • Matin

Reconnaître l'authenticité dans la communication – les émotions et leurs items – visage dissymétrique – visionnage et analyse de vidéos. Observer sans quel état d'esprit est mon interlocuteur – axes de tête, clignements – Jeux de rôle.

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

JOUR 2 • Après-midi

Comprendre l'ouverture et la fermeture – exercices en duo Les croisements de jambes et de bras expriment-ils toujours la fermeture ? Décrypter l'autre – repérer le non verbal en situation de communication - Jeux de rôle et analyse de la vidéo du jour 1.

Méthode et outils pédagogiques

Visionnage et décryptage de nombreuses vidéos illustrant les thèmes du langage corporel abordés. Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques. Exercices de mise en situation filmée - décryptage collectif. Jeux de rôle. Livret du Participant.

Prérequis

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

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