

MON CATALOGUE DE FORMATION

 EN RÉGION

SUD-OUEST

2023-2024



SOMMAIRE

Clique sur les
thématiques
pour être dirigé
vers la page 

	ÉDITO	3
01	CALENDRIER RÉGIONAL	4
	Forums JD	4
	Forums Collab et Parcours	5
02	LA FORMATION AVEC ETAPE ET AU CJD	6
	Quelques chiffres	6
	Les différentes offres	7
	Notre catalogue de formation pour les forums formation	9
	Focus sur Copernic	10
	Parcours JD	11
03	LA BOÎTE À OUTILS	12
	Comment s'inscrire ?	12
	Comment financer ma formation	13
04	FORUM FORMATIONS	14
	Process d'inscription	14
	Memento	15
	Forum Collab Occi Py - octobre 2023	18
	Forum JD Aquitaine - novembre 2023	19
	Forum JD Occi Med - décembre 2023	20
	Forum Collab Occi Med - janvier 2024	21
	Forum JD Occi Py - février / mars 2024	22
	Forum JD Occi Med - mars 2024	23
	Forum JD Aquitaine - avril 2024	24
	Forum Famille Occi Py - avril 2024	25
	Forum Collab Aquitaine - novembre 2023	26
	Forum Collab Aquitaine - avril 2024	27
	Parcours Aquitaine - octobre 2023	28
	Parcours Occi Py - novembre 2023	29
	Parcours Occi Med - septembre 2023	30
05	TES CONTACTS EN RÉGION	31
	Contacts Aquitaine	31
	Contacts Occi Py	32
	Contacts Occi Med	33
	ANNEXES	34



ÉDITO

“ J'ai fait un rêve, JD !

Un rêve dans lequel tous les jeunes dirigeants de notre mouvement étaient des chefs d'entreprise **RESPONSABLES**, **CONSCIENTS** et **PROACTIFS** dans leurs **décisions**. Et pour que ce rêve devienne réalité, il est essentiel que tu te formes **régulièrement** !

Comme nous te l'avons déjà dit, la **FORMATION** est un **pilier** de notre mouvement. Elle te permet de grandir, développer ton entreprise et t'accompagner dans ton développement professionnel et personnel. Dans chaque Forum, tu pourras **rencontrer d'autres JD**, de ta section ou d'autres, de ta région ou de notre Inter-Région, partager des **EXPÉRIENCES** et des bonnes pratiques tout en profitant de moments de **CONVIVALITÉ**. C'est une véritable **bulle de bonheur** dans nos quotidiens !

Notre équipe Formation Sud-Ouest t'a concocté un cocktail bien corsé pour cette année avec des **formations enrichissantes** et des **intervenants de qualité**. Et le meilleur dans tout ça ? Tu peux en profiter jusqu'à **6 FOIS** dans l'année lors de nos 6 Forums Formations !

Alors, qu'attends-tu ? Va vite consulter le programme de chaque forum et / ou le memento pour sélectionner ta ou tes formations de cette année. Si tu ne sais pas quoi choisir, **n'hésite pas à demander conseil à ton / ta RFS** ou bien choisis au hasard, tu ne seras jamais déçu.e !

Pour t'assurer que tu ne rates pas cette occasion, voici les étapes à suivre :

- 1. Choisis ta / tes formation(s)** dans ce catalogue et note bien la date d'ouverture des inscriptions.
- 2. Inscris-toi dès que possible** car les places sont très demandées. Le processus d'inscription est présenté dans ce catalogue.
- 3. Sollicite une prise en charge à ton OPCO** en suivant le processus de demande de financement présenté dans ce catalogue.
- 4. Tu viens et tu profites !**

N'oublie pas, c'est grâce à ta formation que tu pourras développer ton entreprise et contribuer à un monde plus responsable et durable.

« **Alors, Jeune Dirigeant(e), prêt(e) à réaliser ton rêve avec nous ?** »



Les RFR Inter-Région

01 CALENDRIER RÉGIONAL



FORUMS JD



11 - 12 - 13 octobre

Université du Développement Personnel

9 - 10 novembre

Forum JD **AQUITAINE**
(ouverture des inscriptions le 26 septembre 2023 à 12h)

8 décembre

Rencontre du Réseau

14 - 15 décembre

Forum JD **OCCI MED**
(ouverture des inscriptions le 26 septembre 2023 à 12h)

Janvier 2024

25 - 26 janvier

Des racines et des JD

28 février au 1 mars

Forum JD **OCCI PY**
(ouverture des inscriptions le 26 septembre 2023 à 12h)

14 - 15 mars

Forum JD **OCCI MED**
(ouverture des inscriptions le 9 janvier 2024 à 12h)



4 - 5 avril

Forum JD **AQUITAINE**
(ouverture des inscriptions le 9 janvier 2024 à 12h)

18 - 19 avril

Forum Famille **OCCI PY**
(ouverture des inscriptions le 9 janvier 2024 à 12h)

22 - 23 - 24 mai

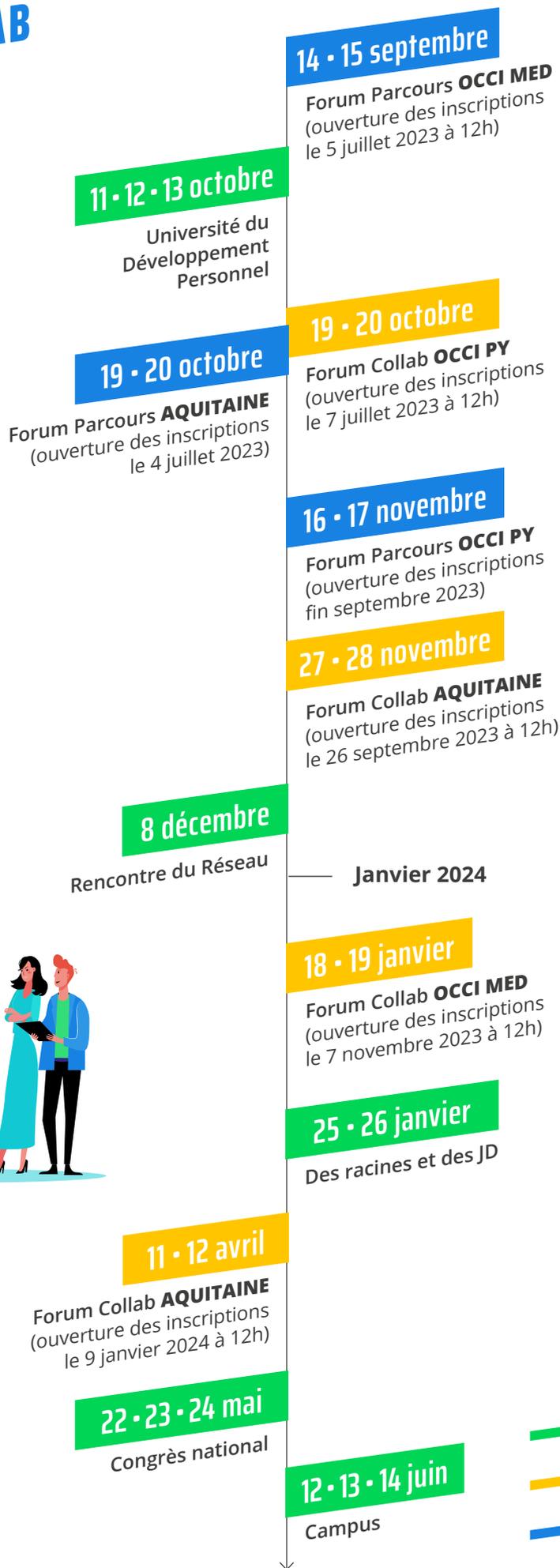
Congrès national

12 - 13 - 14 juin

Campus

— Évènement national
— Forum JD

FORUMS COLLAB ET PARCOURS



- Évènement national
- Forum Collab
- Forum Parcours

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
- Innovater**
 - Techniques d'innovation
 - Créativité
- Responsabilité**
 - Initiation à la RSE
 - Nouveaux modèles économiques
 - Environnement

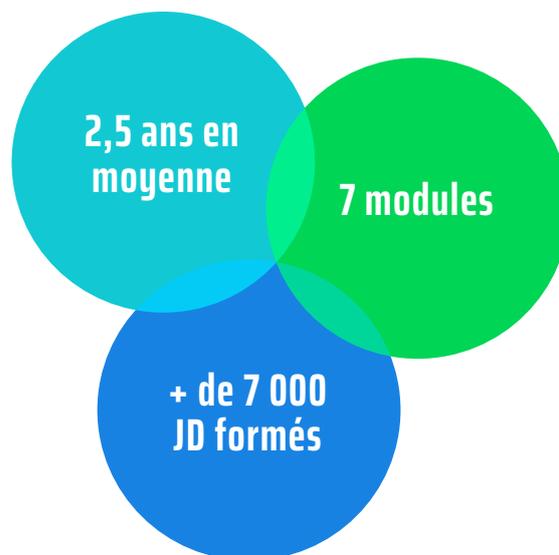
Rayonner

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

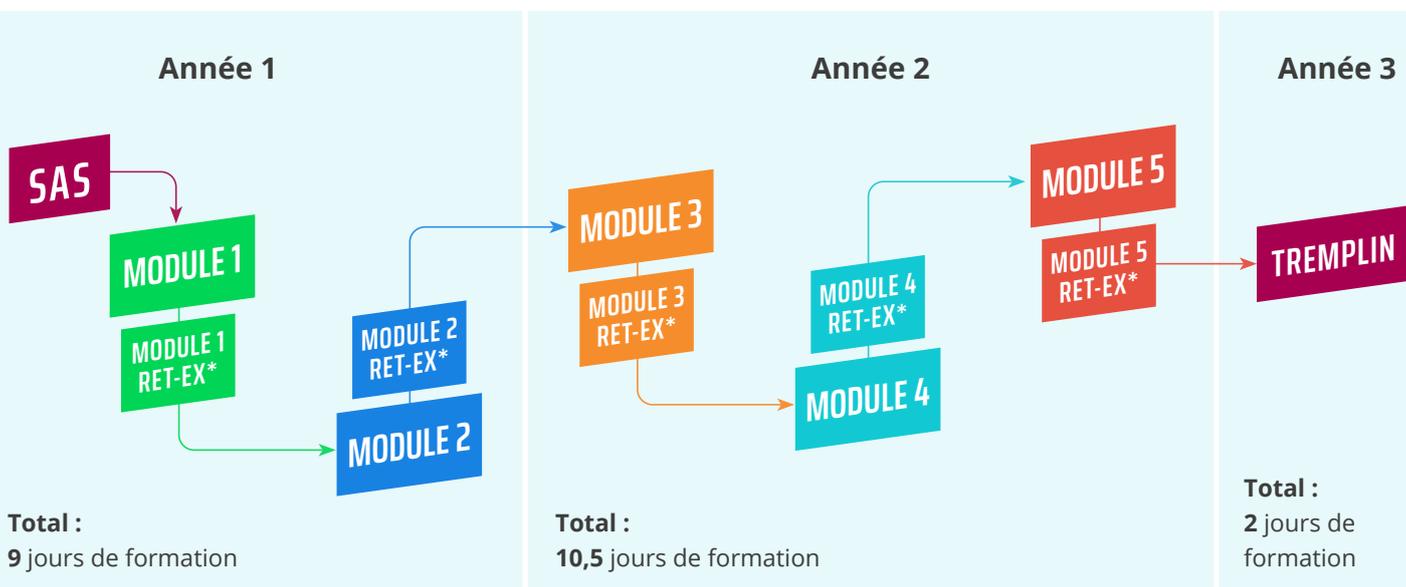


4 • Focus sur Copernic

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



Le parcours :



* Retours d'expérience



RAPPEL

12 !

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

2 !

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

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

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.

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.

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

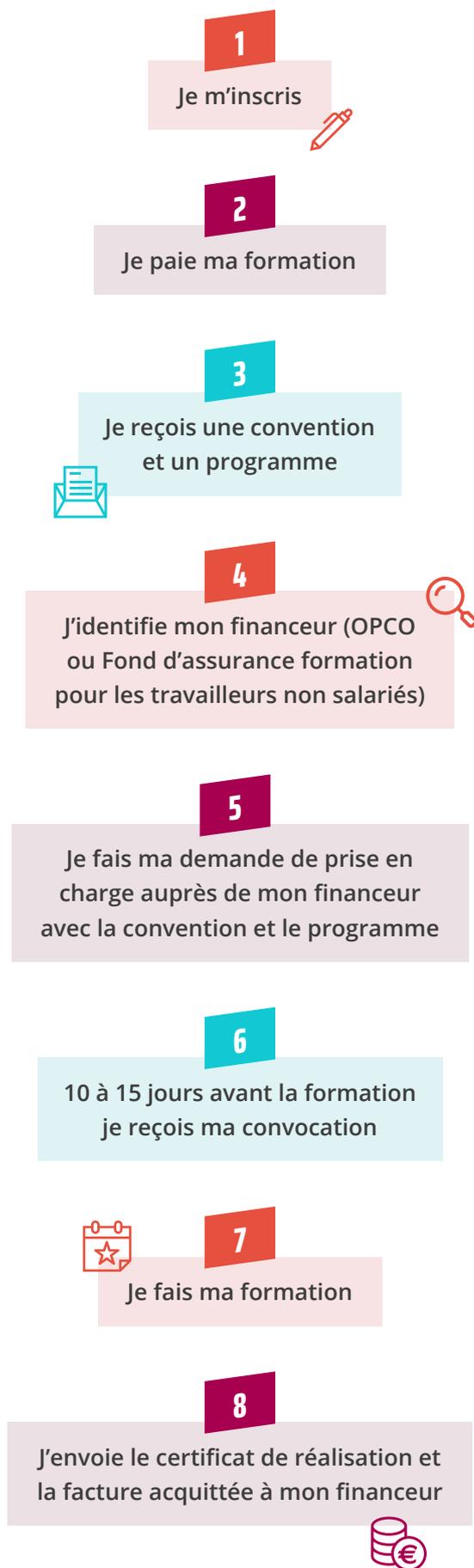
Il existe aujourd'hui 3 principales méthodes pour connaître son opérateur de compétences :

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

Quand & comment m'inscrire aux forums formation de L'INTER-RÉGION ?

Cette année : 2 dates à retenir !

Le 26 septembre 2023 à 12h

Inscriptions aux 3 premiers Forums de l'année (Aquitaine 1, Occi Med 1, Occi Py 1)

Le 9 janvier 2024 à 12h

Inscriptions aux 3 Forums suivants (Aquitaine 2, Occi Med 2, Occi Py 2 famille)

Réception d'un mail t'informant de l'ouverture des inscriptions aux forums formation concernés.

Comment inscrire mes collaborateurs en OCCITANIE-MÉDITERRANÉE ?

Le 7 novembre 2023 à 12h

Ouverture des inscriptions : réception d'un mail t'informant de l'ouverture des inscriptions à la session de formation.

Comment inscrire mes collaborateurs en AQUITAINE ?

Ouverture aux mêmes dates que les forums formations de l'Inter-Région. (Aqui Collab 1 le 26 septembre, Aqui Collab 2 le 9 janvier).

Comment inscrire mes collaborateurs en OCCITANIE-PYRÉNÉES ?

Le 7 juillet 2023 à 12h

Ouverture des inscriptions : réception d'un mail t'informant de l'ouverture des inscriptions à la session de formation.

Forum Parcours et Famille

- Parcours : weezevent envoyé fin septembre 2023.
- Famille : MaFormationCJD pour les 3 formations "étape" et weezevent pour les 2 formations "famille".

Comment m'inscrire aux forums Parcours en AQUITAINE ?

Le 4 juillet 2023 à 12h

Inscriptions par Weezevent.

CONDITIONS FINANCIÈRES EN CAS DE DÉSISTEMENT

- Désistement communiqué au moins 30 jours calendaires avant la session : **aucune indemnité.**
- Désistement communiqué entre 16 et 30 jours calendaires avant la formation : **50 % du montant total HT de la formation** sera facturé au JD.
- Désistement communiqué moins de 15 jours calendaires avant la formation : **100 % du montant total HT de la formation** sera facturé au JD.

Conditions inscriptions 3,5 jours ouvrés + swap autorisé

Plus de changement de noms de boîtes après le début de la formation.



ATTENTION

- Obligation d'**être à jour de sa cotisation** pour finaliser son inscription ;
- Après son **inscription définitive** : réception d'une **confirmation par mail** (si ce n'est pas le cas, contacte vite ton RFS ou RFR).





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

Coche tes choix de formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours ● En famille

Formation	Formateur	
● Découverte de l'Ennéagramme	Xavier MOUNIER	
● 3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Élément Humain® Niveau 1 (nouveau maxi à 10)	Rolande KODSI MAIO	
● Écoute Active	Gilles LEFEBVRE	
● Gestion du temps	Phillipe DARGET	
● Gagner en efficacité et en excellence (se libérer du perfectionnisme)	Nicole HANESSE	
● Y-a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1 Construire et transmettre son projet d'entreprise	Bruno REDAT BOLLE	
● L'art de la décision	Flora BERNARD Marion GENAIVRE	
● Introduction à la communication non violente	Maylis BOYE	
● Osez innover et faire un pas de côté pour durer	Gaelle BRAYER	
● Permaéconomie, le nouveau modèle de l'entrepreneur Niveau 1	Jeremy SAEZ	
● Découverte de l'Ennéagramme	Xavier MOUNIER	
● Écoute active	Yves SCHERPEREEL	
● Entreprendre en conscience Module 1	Stéphane DAGUIN	
● Mobiliser ses ressources pour être serein et efficace (gestion du stress et du sommeil)	Patrick LESAGE	
● Faire grandir le manager qui est en moi grâce à la méthode PCL	Eric PERRET	
● Gestion financière Niveau 1	Bruno PASCAL	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1	Jean-Pierre AUGAT	
● Prise de parole en public	François LEROUX	
● Vendez comme vous êtes (avant j'aimais pas vendre)	Alain MULERIS	
● Ennéagramme Niveau 2 : Les panels	Xavier MOUNIER	
● 3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Élément Humain® Niveau 2 (nouveau maxi à 10)	Rolande MAIO KODSI	
● Assertivité	Yves SCHERPEREEL	
● Le voyage héroïque : développez votre puissance d'entreprendre	Alain PASCAL	
● Transformer ses peurs en énergie d'action avec les arts martiaux	Nathan OBADIA	
● Le dirigeant de demain sera ZEN : gestion du stress et prévention du burn-out	Estelle DUCROS	
● Gestion financière Niveau 2	Bruno PASCAL	
● Réduire le turn-over et développer la QVT au sein de son entreprise	Jean-René LEVY	
● Esprit Client Service Gagnant	Anne DELESTAN	

FORUM JD AQUITAINE

9 • 10 novembre 2023



Latresne

FORUM JD OCCI MED

14 • 15 décembre 2023



Carcassonne

FORUM JD OCCI PY

28 • 29 février 2024
et 1 mars 2024



Montauban



Coche tes choix de formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours ● En famille

FORUM JD
OCCI MED
14 - 15 mars 2024
Lieu à définir

Formation	Formateur	
● Ennéagramme <i>Niveau 2 bis</i> : Les sous types	Xavier MOUNIER	
● Gestion du temps	Vincent DARGET	
● Dépassement de soi	MAUGEY/SOIVE	
● Outil d'aide à la décision : méthode Get Things Done	Geoffrey AUZOU	
● Gestion des conflits	Jean-Michel FAIVRE	
● L'art de la répartition	Fanny HILD	
● Devenez détective du non verbal (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)	Céline DELAVEAU	
● Viens secouer ton modèle économique, via le prisme de l'économie de la fonctionnalité et de la coopération	Severine CACHOD	
● Social Media : Construire et Manager la prise de parole du dirigeant et de l'entreprise sur les réseaux sociaux	Gisele TAELEMANS	

FORUM JD
AQUITAINE
4 - 5 avril 2024
Pau

● Ennéagramme <i>Niveau 2</i> : Maîtriser ses émotions et savoir réagir face aux personnalités difficiles	Xavier MOUNIER	
● Assertivité	Virginie ARDURATS	
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	Hervé MOREL	
● Entreprendre en conscience <i>Module 2</i>	Stephane DAGUIN	
● L'intuition du dirigeant : un septième sens pour décider	Nathalie BENTOLILA	
● Trouver son équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle	Philippe DARGET	
● Oser le conflit	Laurent QUIVOGNE	
● Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale	Pierre ETCHART	
● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management)	Jean-Pierre FIASSON	
● Piloter son entreprise à distance	Jean René LEVY	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® <i>Niveau 2</i>	Jean-Pierre AUGAT	

FORUM FAMILLE
OCCI PY
18 - 19 avril 2024
Lieu à définir

● Écoute Active	Yves SCHERPEREEL	
● Gestion du temps	Phillipe DARGET	
● Mind Mapping et mémoire	Emmanuel DIAIS	

COLLAB

FORUM COLLAB
OCCI PY
19 - 20 octobre 2023
Toulouse

● Prise de parole en public	Maxime COGNY	
● Esprit Client Service Gagnant	Anne DELESTAN	
● R'ÉVEIL	Animateur JD	

FORUM COLLAB
AQUITAINE
27 - 28 novembre 2023
Bordeaux

● Gestion du temps	Phillipe DARGET	
● Mind Mapping	Emmanuel DIAIS	
● Gestion des conflits	Jean-Michel FAIVRE	
● Prise de parole en public	Maxime COGNY	
● Défendez vos marges	Nicolas GENIN	



Coche tes choix de formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours ● En famille



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

FORUM COLLAB
OCCI MED
18 • 19 janvier 2024
Montpellier

●	Gestion du temps	Sébastien WATELET	
●	Écoute Active	Gilles LEFEBVRE	
●	Mind Mapping et mémoire	Laurent PAVAGEAU	
●	Gestion des conflits	Jean-Michel FAIVRE	
●	Process Com Niveau 1	Marie BINETRUY	
●	VISA	Animateur JD	

FORUM COLLAB
AQUITAINE
11 • 12 avril 2024
Mont de Marsan

●	Gestion du temps	Philippe DARGET	
●	Écoute Active	Yves SCHERPEREEL ou Gilles LEFEBVRE	
●	Ennéagramme Niveau 1	Xavier MOUNIER	
●	Dépassement de soi	Julien MAUGEY Julien SOIVE	
●	Mind Mapping	Emmanuel DIAIS	
●	VISA	Animateur JD	

PARCOURS

FORUM PARCOURS
OCCI MED
14 • 15 septembre 2023
Cap d'Agde

●	VP	Animateur JD	
●	VISA +	Animateur JD	
●	AAA	Animateur JD	
●	ID	Animateur JD	
●	FACIL	Animateur JD	
●	R'ÉVEIL	Animateur JD	

FORUM PARCOURS
AQUITAINE
19 • 20 octobre 2023
Agen

●	Écoute Active	Gilles LEFEBVRE	
●	VP	Animateur JD	
●	VISA +	Animateur JD	
●	AAA	Animateur JD	
●	ID	Animateur JD	
●	FACIL	Animateur JD	
●	R'ÉVEIL	Animateur JD	

FORUM PARCOURS
OCCI PY
16 • 17 novembre 2023
Toulouse

●	VP	Animateur JD	
●	VISA +	Animateur JD	
●	AAA	Animateur JD	
●	ID	Animateur JD	
●	FACIL	Animateur JD	
●	R'ÉVEIL	Animateur JD	

FORMATION PIMENTÉE !

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

FORUM COLLAB OCCI PY

19 ET 20 OCTOBRE 2023



Ouverture des inscriptions le 7 juillet à 12h

Toulouse

RAYONNER

TARIFS TTC

Prise de parole en public



Maxime COGNY

1 080 €

PERENNISER

TARIFS TTC

Esprit Client Service Gagnant

Anne DELESTAN

1 080 €

PARCOURS

TARIFS TTC

R'ÉVEIL

Animateur JD

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

FORUM JD AQUITAINE

9 ET 10 NOVEMBRE 2023

Ouverture des inscriptions le 26 septembre à 12h

Latresne

SE CONSTRUIRE

TARIFS TTC

Découverte de l'Ennéagramme		Xavier MOUNIER	1 080 €
3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Elément Humain® Niveau 1 (nouveau maxi à 10)		Rolande KODSI MAIO	1 080 €
Écoute Active		Gilles LEFEBVRE	1 080 €
Gestion du temps		Phillipe DARGET	1 080 €
Gagner en efficacité et en excellence (se libérer du perfectionnisme)		Nicole HANESSE	1 080 €

DIRIGER

TARIFS TTC

Y-a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1 Construire et transmettre son projet d'entreprise		Bruno BOLLE REDAT	1 080 €
NEW L'art de la décision		Bernard FLORA Marion GENAIVRE	1 080 €

RAYONNER

TARIFS TTC

NEW Introduction à la communication non violente		Maylis BOYE	1 080 €
---	--	-------------	---------

PERENNISER

TARIFS TTC

NEW Osez innover et faire un pas de côté pour durer		Gaëlle BRAYER	1 080 €
Permaéconomie, le nouveau modèle de l'entrepreneur Niveau 1		Jeremy SAEZ	1 080 €

FORMATION PIMENTÉE !

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

FORUM JD OCCI MED

14 ET 15 DÉCEMBRE 2023



Ouverture des inscriptions le 26 septembre à 12h

Carcassonne

SE CONSTRUIRE

TARIFS TTC

Découverte de l'Ennéagramme		Xavier MOUNIER	1 080 €
Écoute Active		Yves SCHERPEREEL	1 080 €
NEW Entreprendre en conscience <i>Module 1 - 2,5 jours</i>		Stephane DAGUIN	1 380 €
Mobiliser ses ressources pour être serein et efficace (gestion du stress et du sommeil)		Patrick LESAGE	1 080 €
Faire grandir le manager qui est en moi grâce à la méthode PCL		Eric PERRET	1 080 €

DIRIGER

TARIFS TTC

NEW Gestion financière <i>Niveau 1</i>		Bruno PASCAL	1 080 €
---	--	--------------	---------

RAYONNER

TARIFS TTC

Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® <i>Niveau 1</i>		Jean-Pierre AUGAT	1 080 €
Prise de parole en public		François LEROUX	1 080 €

PERENNISER

TARIFS TTC

Vendez comme vous êtes (Avant j'aimais pas vendre)		Alain MULERIS	1 080 €
--	---	---------------	---------

FORMATION PIMENTÉE !

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

FORUM COLLAB OCCI MED

18 ET 19 JANVIER 2024



Ouverture des inscriptions le 7 novembre à 12h

Montpellier

SE CONSTRUIRE

TARIFS TTC

Gestion du temps		Sébastien WATELET	1 080 €
Écoute Active		Gilles LEFEBVRE	1 080 €
Mind Mapping et mémoire		Laurent PAVAGEAU	1 080 €

DIRIGER

TARIFS TTC

Gestion des conflits		Jean-Michel FAIVRE	1 080 €
----------------------	--	--------------------	---------

RAYONNER

TARIFS TTC

Process Com® Niveau 1		Marie BINETRUY	1 080 €
-----------------------	--	----------------	---------

PARCOURS

TARIFS TTC

VISA		Animateur JD	480 €
------	--	--------------	-------

FORMATION PIMENTÉE !

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

FORUM JD OCCI PY

28 FÉV AU 1 MARS 2024



Ouverture des inscriptions le 26 septembre à 12h

Montauban

SE CONSTRUIRE

TARIFS TTC

Ennéagramme Niveau 2 : Les panels		Xavier MOUNIER	1 080 €
3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Elément Humain® Niveau 2 (nouveau maxi à 10)		Rolande KODSI MAIO	1 080 €
Assertivité		Yves SCHERPEREEL	1 080 €
Le voyage héroïque : développez votre puissance d'entreprendre - 2,5 jours		Alain PASCAIL	1 380 €
Transformer ses peurs en énergie d'action avec les arts martiaux		Nathan OBADIA	1 080 €
NEW Le dirigeant de demain sera ZEN : gestion du stress et prévention du burn-out		Estelle DUCROS	1 080 €

DIRIGER

TARIFS TTC

NEW Gestion financière Niveau 2		Bruno PASCAL	1 080 €
NEW Réduire le turn-over et développer la QVT au sein de son entreprise		Jean René LEVY	1 080 €

PERENNISER

TARIFS TTC

Esprit Client Service Gagnant		Anne DELESTAN	1 080 €
-------------------------------	--	---------------	---------

FORMATION PIMENTÉE !

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

FORUM JD OCCI MED

14 ET 15 MARS 2024



Ouverture des inscriptions le 9 janvier à 12h

Lieu à définir

SE CONSTRUIRE

TARIFS TTC

Ennéagramme Niveau 2 bis : Les sous types 	Xavier MOUNIER	1 080 €
Gestion du temps 	Vincent DARGET	1 080 €
Dépassement de soi 	Julien MAUGEY Julien SOIVE	1 080 €
Outil d'aide à la décision : méthode Get Things Done 	Geoffrey AUZOU	1 080 €

DIRIGER

TARIFS TTC

Gestion des conflits 	Jean-Michel FAIVRE	1 080 €
--	--------------------	---------

RAYONNER

TARIFS TTC

L'art de la répartie 	Fanny HILD	1 080 €
NEW Devenez détective du non verbal (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)	Céline DELAVEAU	1 080 €

PERENNISER

TARIFS TTC

Viens secouer ton modèle économique, via le prisme de l'économie de la fonctionnalité et de la coopération 	Severine CACHOD	1 080 €
NEW Social Media : Construire et manager la prise de parole du dirigeant et de l'entreprise sur les réseaux sociaux	Gisele TAELEMANS	1 080 €

FORMATION PIMENTÉE !

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

**FORUM JD
AQUITAINE
4 ET 5 AVRIL 2024**



Ouverture des inscriptions le 9 janvier à 12h

Pau

SE CONSTRUIRE

TARIFS TTC

Ennéagramme Niveau 4 : Maîtriser ses émotions et savoir réagir face aux personnalités difficiles 	Xavier MOUNIER	1 080 €
Assertivité 	Virginie ARDURATS	1 080 €
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend 	Hervé MOREL	1 080 €
NEW Entreprendre en conscience Module 2 - 2,5 jours 	Stephane DAGUIN	1 380 €
L'intuition du dirigeant : un septieme sens pour decider 	Nathalie BENTOLILA	1 080 €
NEW Trouver son équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle 	Philippe DARGET	1 080 €
NEW Oser le conflit 	Laurent QUIVOGNE	1 080 €

DIRIGER

TARIFS TTC

Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale 	Pierre ETCHART	1 080 €
Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management) 	Jean-Pierre FIASSON	1 080 €
NEW Piloter son entreprise à distance	Jean-René LEVY	1 080 €

RAYONNER

TARIFS TTC

Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 2 	Jean-Pierre AUGAT	1 080 €
--	-------------------	---------

Clique sur une formation pour accéder à son programme ✨



FORMATION PIMENTÉE !

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

FORUM FAMILLE OCCI PY

18 ET 19 AVRIL 2024



Ouverture des inscriptions
le 9 janvier à 12h

Lieu à définir

SE CONSTRUIRE

TARIFS TTC

Écoute Active		Yves SCHERPEREEL	1 080 €
Gestion du temps		Phillipe DARGET	1 080 €
Mind Mapping et mémoire		Emmanuel DIAIS	1 080 €

FORMATION PIMENTÉE !

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

FORUM COLLAB AQUITAINE

27 ET 28 NOVEMBRE 2023



Ouverture des inscriptions le 26 septembre à 12h

Bordeaux

SE CONSTRUIRE

TARIFS TTC

Gestion du temps



Phillipe DARGET

828 €

Mind Mapping

Emmanuel DIAIS

828 €

DIRIGER

TARIFS TTC

Gestion des conflits



Jean-Michel FAIVRE

828 €

RAYONNER

TARIFS TTC

Prise de parole en public



Maxime COGNY

828 €

PERENNISER

TARIFS TTC

Défendez vos marges

Nicolas GENIN

828 €



FORMATION PIMENTÉE !

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

FORUM COLLAB AQUITAINE

11 ET 12 AVRIL 2024



Ouverture des inscriptions le 9 janvier à 12h

Mont de Marsan

SE CONSTRUIRE

TARIFS TTC

Gestion du temps		Phillipe DARGET	828 €
Écoute Active		Yves SCHERPEREEL ou Gilles LEFEBVRE	828 €
Ennéagramme Niveau 1		Xavier MOUNIER	828 €
NEW Dépassement de soi		Julien MAUGEY Julien SOIVE	828 €
Mind Mapping		Emmanuel DIAIS	828 €

PARCOURS

TARIFS TTC

JD VISA	Animateur JD	
----------------	--------------	--

Clique sur une formation pour accéder à son programme ✨



FORMATION PIMENTÉE !

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

PARCOURS AQUITAINE
19 ET 20 OCTOBRE 2023



Ouverture des inscriptions le 4 juillet à 12h

Agen

SE CONSTRUIRE

TARIFS TTC

Écoute Active



Gilles LEFEBVRE

1 080 €

PARCOURS

TARIFS TTC

VP	Animateur JD	
VISA +	Animateur JD	
AAA	Animateur JD	
ID	Animateur JD	
FACIL	Animateur JD	
R'ÉVEIL	Animateur JD	



FORMATION PIMENTÉE !

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

PARCOURS OCCI PY

16 ET 17 NOVEMBRE 2023



Ouverture des inscriptions
fin septembre 2023

Toulouse



PARCOURS		TARIFS TTC
VP	Animateur JD	
VISA +	Animateur JD	
AAA	Animateur JD	
ID	Animateur JD	
FACIL	Animateur JD	
R'ÉVEIL	Animateur JD	

Clique sur une formation pour accéder à son programme ✨



FORMATION PIMENTÉE !

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

PARCOURS OCCI MED

14 ET 15 SEPTEMBRE 2023



Ouverture des inscriptions
le 5 juillet à 12h

Cap d'Agde

PARCOURS		TARIFS TTC
VP	Animateur JD	220 €
VISA +	Animateur JD	220 €
AAA	Animateur JD	220 €
ID	Animateur JD	220 €
FACIL	Animateur JD	220 €
R'ÉVEIL	Animateur JD	220 €

05 TES CONTACTS EN RÉGION



AQUITAINE



Thomas HOLT
RFR
06 37 01 87 03
thomas.holt@cjd.net



Sébastien CAZELLE
Co-RFR
06 82 88 42 66
sebastien.cazelle@cjd.net

Louis DUCARRE
Bordeaux
06 19 49 03 59
louis.ducarre@cjd.net



Emilie BIRBA
Arcachon
06 81 22 05 00
emilie.birba@cjd.net



Ghislain DUVAL
Landes
06 79 87 01 96
ghislain.duval@cjd.net

Pantxo LISSAR
Pays Basque
06 30 35 07 07
pantxo.lissar@cjd.net



Fabien BENEDE
Béarn
06 16 96 79 84
fabien.benede@cjd.net



Delphine DUPUY
Tarbes
06 07 01 54 96
delphine.dupuy@cjd.net



Angélique AUTEF
Corrèze
07 87 25 15 90
angelique.autef@cjd.net



Grégory MARCILLAC
Périgord
06 79 38 65 96
gregory.marcillac@cjd.net



Laurent BERNAT
Lot-et-Garonne
06 73 09 58 86
bernat-laurent@orange.fr



OCCITANIE MÉDITERRANÉE



Estella GARÇON
RFR
06 28 35 40 73
estella.garcon@cjd.net



Julie VIDAL
RFR
06 74 16 87 87
julie.vidal@cjd.net

Julien QUINONES
Alès
06 37 02 25 48
julien.quinones@cjd.net



Xavier MARGERIT
Nîmes
06 42 71 79 92
xavier.margerit@cjd.net



Yannick AKNIN
Montpellier
06 20 77 90 86
yannick.aknin@cjd.net



Clément CORLAY
Perpignan
06 32 88 97 12
clement.corlay@cjd.net



Marion MALAVIALLE & Sylvie SOUYRIS
Béziers Béziers
06 65 16 32 87 06 77 69 38 02
marion.malavialle@cjd.net sylvie.souyris@cjd.net

OCCITANIE PYRÉNÉES



Julien FALGEYRAT

RFR

06 75 21 57 48

julien.falgayrat@cjd.net



Alexis CROCHET

Aveyron

06 68 77 12 99

alexiscrochet@hotmail.fr

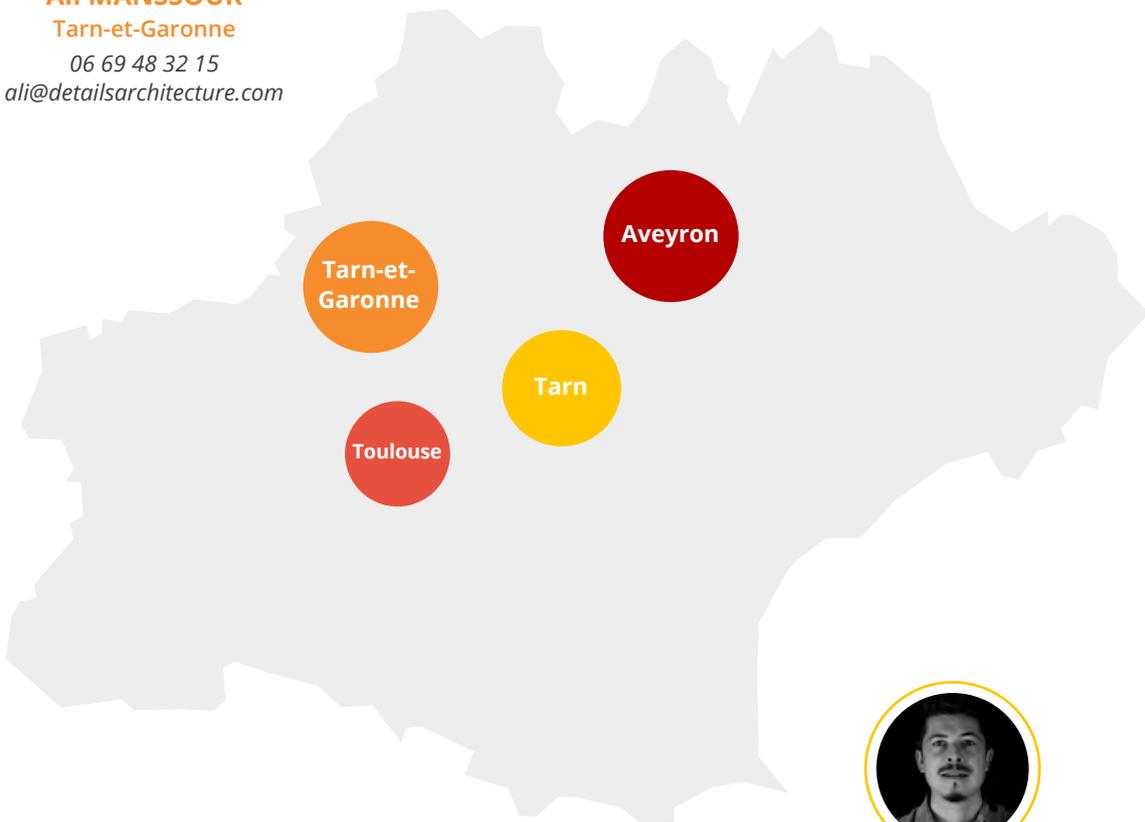


Ali MANSSOUR

Tarn-et-Garonne

06 69 48 32 15

ali@detailsarchitecture.com



Laurent LEIGNEL

Tarn

06 67 16 54 21

leignel.laurent@gmail.com



Jenny STEPHENSON & Mickael PEIRONE

Toulouse

06 75 43 26 24

jenny.stephenson@free.fr

Toulouse

06 60 71 49 00

mickael.peirone@cjd.net



ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

NEW

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.

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.

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

#Gestion du stress #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

Gestion des troubles du sommeil et de la vigilance :

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

Gestion des situations stressantes :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

- Partager ce que recouvrent les troubles du sommeil
- Principales caractéristiques du sommeil : le temps moyen, les évolutions selon l'âge, les individus, les activités... Son rôle essentiel pour l'équilibre des personnes et la survie de l'individu ;
- Découvrir l'utilisation de la respiration (sociale à salubre)
- Les inéluctables : l'horloge biologique, le train du sommeil, les différentes séquences de sommeil et leurs évolutions au cours de la nuit. Les moments dédiés à la reconstitution mentale et physique.



par Patrick LESAGE

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

JOUR 1 • Après-midi

- Les conséquences économiques et sociales : incidences à court et moyen terme sur le raisonnement ; les réactions, la mémorisation, la relation au travail les perturbations du métabolisme : hypertension, obésité, problème cardiovasculaire, les troubles comportementaux ;
- L'écologie du sommeil : pour favoriser un sommeil récupérateur, règles à appliquer sur l'environnement, l'alimentation, les rythmes de vie, la consommation de télévision et d'ordinateurs...
- La sieste flash : comment se régénérer en quelques minutes ;
- Apprendre à lâcher-prise : comment prendre le recul suffisant pour ne pas se laisser emporter par ses réactions primaires.

JOUR 2 • Matin

- Lister les situations perçues comme étant stressantes : Quelles difficultés, depuis quand, quelles solutions déjà mises en œuvre ? et comment réagissons-nous face à celles-ci ? Le schéma de réaction est le même pour tous mais les conséquences sont individuelles ;
- Fuir ou combattre : l'alternative qui s'offre à chacun ;
- De l'alarme à l'épuisement : pouvoir arrêter le processus à temps..

JOUR 2 • Après-midi

- De la situation délicate à la situation confortable : inverser le rapport 'poids' des stressés/ressources ;
- Repérer les ressources personnelles à développer : chacun possède ses propres ressources, les découvrir afin de les exploiter ;
- Découvrir les différents étages de la respiration : apprendre à mieux exploiter les capacités respiratoires ;
- Apprendre à lâcher-prise (suite) : comment prendre le recul suffisant pour ne pas se laisser emporter par ses réactions primaires ;
- De la contrainte d'attendre à l'opportunité de détente : utiliser tous les moments d'attente (non souhaités) pour en faire des moments de détente (voulus).

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

INTUITION DU DIRIGEANT : UN 7^E SENS POUR DÉCIDER

#Connaissance de soi #Prise de décision



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

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 - Matin

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



par **CRONO CONCEPT**

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

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

JOUR 1 - Après-midi

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

JOUR 2 - Matin

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

JOUR 2 - Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

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

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Nathan
OBADIA

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

NEW

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

- Prewrite 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).

NEW

ENTREPRENDRE EN CONSCIENCE

MODULE 1

#Connaissance de soi #Pleine conscience

Durée 2,5 JOURS - 18 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

Introduction de la formation

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

Les 4 Plans de Conscience

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

S'appropriier les connaissances acquises

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



par Stéphane DAGUIN

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

2^e demi-journée

Le Pouvoir des Émotions

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

3^e demi-journée

S'approprier les connaissances acquises

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

4^e demi-journée

Dépassement de Soi

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

5^e demi-journée

Votre Leadership au service de la performance de vos projets

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

S'appropriier les connaissances acquises

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Avoir envie de découvrir ses potentialités.

Avoir un esprit d'ouverture et de découverte.

NEW

ENTREPRENDRE EN CONSCIENCE

MODULE 2

#Connaissance de soi #Pleine conscience

Durée 2,5 JOURS - 18 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

Introduction de la formation

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

2^e demi-journée

Neuroscience et états de conscience

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



par Stéphane
DAGUIN

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

3^e demi-journée

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

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

S'approprier les connaissances acquises

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

4^e demi-journée

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

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

5^e demi-journée

Le Chemin des trois cercles au service de votre Leadership

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

S'approprier les connaissances acquises

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

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).

ASSERTIVITÉ

#Assertivité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Virginie
ARDURATS

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Pédagogie active.

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

Utilisation d'un test nommé Ergogramme.

Cinq Accords de communication assertive (Philosophie Tolteque). Réflexions individuelles et en groupe.

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

Des exercices en binômes ou trinômes viennent étayer la théorie.

Petites pauses avec exercices anti-stress.

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

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

Prérequis

Aucun.

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

NIVEAU 1

#Connaissance de soi #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Séquence 1 : faire l'inclusion du groupe

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

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

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

Séquence 3 : Oser dire et savoir dire

- Les niveaux de vérité.

JOUR 1 • Après-midi

Séquence 4 : appréhender le concept d'autodétermination

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

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

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



par Rolande
KODSI MAIO

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

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

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

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

JOUR 2 • Matin

Séquence 1 : le point du matin

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

Séquence 2 : Les 3 dimensions du comportement (suite)

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

Séquence 3 : Micro lab

- Mettre en situation ces 3 dimensions par le corporel.

Séquence 4 : autodiagnostic sur ces 3 dimensions

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

JOUR 2 • Après-midi

Séquence 5 : les mécanismes de défense

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

Séquence 6 : clôturer la session

- Speed dating : le jeu des chaises.

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

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

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

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

NIVEAU 2

#Connaissance de soi #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Séquence 1 : faire l'inclusion du groupe

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

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

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

Séquence 3 : les 3 dimensions du ressenti (suite)

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

JOUR 1 • Après-midi

Séquence 4 : Micro lab

- Mettre en situation ces 3 dimensions par le corporel.

Séquence 5 : autodiagnostic sur les 3 dimensions du ressenti

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



par Rolande
KODSI MAIO

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

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

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

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

- Visualisation+ dessin de sa ligne de vie.

JOUR 2 • Matin

Séquence 1 : le point du matin

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

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

- Apport théorique sur les 6 dimensions du soi.

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

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

JOUR 2 • Après-midi

Séquence 4 : Micro lab

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

Séquence 5 : autodiagnostic sur ces 6 dimensions

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

Séquence 6 : Booster son estime de soi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

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

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

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

ASSERTIVITÉ

#Assertivité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

« Je n'ose pas... »

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

« Je tourne autour du pot... »

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

PARTIE 1

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

PARTIE 2

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

PARTIE 3

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



par Gilles LEFEBVRE



et Yves SCHERPEREEL

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

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

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

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

PARTIE 4

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

PARTIE 5

Ouverture à la CNV et expérimentation – Clôture.

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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



par Gilles LEFEBVRE



et Yves SCHERPEREEL

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

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

Yves SCHERPEREEL : Co-fondateur de l'association (loi 1901) BALLE MAGIQUE Asbl se former pour rebondir. Association d'intervenants de formations complémentaires dont l'objet est la mise en place de projets de développement des compétences relationnelles par le biais de formations, d'animations, d'accompagnements individuels, ou d'interventions spécifiques.

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

DÉCOUVERTE DE L'ENNÉAGRAMME

NIVEAU 1

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES


POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Approfondir la connaissance de soi

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

JOUR 1 • Après-midi

Acquérir des repères sur la personnalité

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



par Xavier MOUNIER



et Manager Autrement

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

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

JOUR 2 • Matin

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Questionnaire d'autoévaluation.

Travail à la vidéo.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

Prérequis

Aucun pré-requis spécifique.

ENNÉAGRAMME (LES PANELS) NIVEAU 2

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Améliorer sa Dynamique Relationnelle.



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Attentes et liste des cas pratiques de chaque participant

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

JOUR 1 • Après-midi

Panels des types 3, 6, 9

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

JOUR 2 • Matin

Panels des types 1, 4, 2

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



par Xavier
MOUNIER



et Manager Autrement

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

JOUR 2 • Après-midi

Panels des types 8, 5, 7

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

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Questionnaire d'autoévaluation.

Travail à la vidéo.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

Prérequis

Avoir participé au niveau 1.

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

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Prise en compte des cas pratiques de chaque participant

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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



par Xavier
MOUNIER



et Manager Autrement

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Travaux en binômes et en sous-groupes.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

Prérequis

Avoir participé au niveau 1 et 2.

L'ENNÉAGRAMME **NIVEAU 4**

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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



par **Xavier MOUNIER**



et **Manager Autrement**

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

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Travaux en binômes et en sous-groupes.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

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

Prérequis

Avoir participé aux niveaux 1, 2 et 3.

NEW

OSER LE CONFLIT

#Gestion de conflit #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Laurent
QUIVOGNE

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

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.

GESTION DU TEMPS

#Gestion du temps #Organisation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous combien d'heures il y a dans une journée ?

Question bête, vous croyez ? Alors pourquoi tant de dirigeants ont du mal à gérer leur temps, ont l'impression d'être en retard en permanence. Ne subissez plus, apprenez à dompter le temps, car vous aussi vous avez besoin de récupérer, vous avez une vie personnelle à vivre. C'est en reprenant le contrôle de votre emploi du temps que vous retrouverez l'équilibre : Bel objectif nan ?



OBJECTIFS

- Prendre conscience des forces et faiblesses de son organisation personnelle ;
- Élaborer et mettre en place des objectifs en cohérence avec la stratégie de son entreprise ;
- Savoir appliquer les outils et méthodes pour renforcer l'efficacité de sa gestion du temps.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chefs d'entreprise, encadrement et agent de maîtrise.

Programme

SEQUENCE 1

Savoir ce que l'on veut : PREVOIR

Se concentrer sur le haut rendement

- Identifier les activités importantes ;
- Comprendre la notion d'activité à haut rendement.

Se fixer des objectifs

- Définir des objectifs opérationnels et performants ;
- Évaluer le temps : savoir déterminer une durée, préciser une échéance.

Élaborer des plans d'action

- Apprendre à coordonner et planifier les activités permettant d'atteindre ses objectifs dans les délais prévus ;
- Partager les bonnes pratiques.

SEQUENCE 2

Obtenir ce que l'on veut : PLANIFIER

Réserver du temps dans son agenda

- Apprendre à intégrer ses plan d'action dans sa planification ;
- Utiliser votre agenda pour mieux anticiper et équilibrer ses semaines en évitant les surcharges ou oublis.

Établir ses priorités

- La méthode 1-2-3, A-B-C-D ;
- La matrice d'Eisenhower ;
- Attention à la liophilie chronique.

Déléguer

- « Faire faire », un des secrets de l'efficacité ;
- Comment se préparer à déléguer.



par **DARGET**
FORMATION

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

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

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

SEQUENCE 3

Maîtriser son quotidien : S'ORGANISER

Éviter la chronophage

- S'organiser ou se faire organiser ?
- Couper les chronophages.

Traiter les véritables urgences

- Prendre conscience qu'une urgence ne constitue pas forcément une priorité ;
- Connaître une méthode pour apprendre à les traiter.

Méthode et outils pédagogiques

Une formation - action active et impliquante :

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

- Réflexions en sous-groupe ;
- Exercices de sensibilisation ;
- Échanges d'expériences ;
- Études de cas.
- Dossier de préparation et dossier de suivi.

Prérequis

Aucun.

MIND MAPPING

#Mind mapping #Mémoire

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

- Apprendre à utiliser autrement un outil fabuleux : votre cerveau ;
- Développer votre capacité à mémoriser, votre créativité et surtout votre efficacité lors des réunions ou des prises de notes ;
- Maîtriser la conception d'un Mind Mapping® en équipe ;
- Clarifier et organiser les idées, favoriser la créativité et la réflexion au sein d'un groupe ;
- Découvrir une autre façon d'apprendre et de travailler au quotidien en utilisant des moyens différents, ludiques et innovants.

À l'issue de la formation, vous serez à même de :

- Mémoriser une liste de 20 mots en moins de 5 mn. Être capable d'utiliser les techniques de mémorisation pour retenir les noms de vos interlocuteurs ou données de façon durable
- Maîtriser les techniques de construction d'une carte mentale ;
- Développer votre efficacité au travail par la carte mentale ;
- Prendre des notes ou de structurer vos idées et vos projets d'une façon plus claire ;
- Gagner du temps dans les réunions, les exposés, les comptes rendus et dans votre façon d'apprendre.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 - Matin

- Cerveau droit ou gauche. Comment mieux communiquer en utilisant la synergie de nos 2 hémisphères cérébraux ? Les mots ne sont pas tout !
- Les attitudes mentales face à l'apprentissage. Changer les idées de contrainte et d'effort pour découvrir une mémoire ludique et étonnante par sa force et sa simplicité d'utilisation ;
- Training sur la méthode sur la chambre romaine et les crochets de mémoire. Mémoriser 14 prénoms et noms propres en 30 minutes.

JOUR 1 - Après-midi

Construire des cartes mentales efficaces et stimulantes

- Le cœur de la mind map, les branches, les couleurs, les symboles ;



par Emmanuel
DIAIS

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

GAGNER EN EFFICACITÉ ET EN EXCELLENCE

Se libérer du perfectionnisme

#Organisation #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comme vous, la plupart des personnes souhaitent exceller dans leur travail, être rassurées sur leurs compétences et se sentir fières d'elles !

Seulement pour beaucoup, leur perfectionnisme vient tout gâcher !



OBJECTIFS

- Gagner une précieuse qualité de vie ;
- Augmenter son efficacité et révéler pleinement son potentiel d'excellence ;
- Retrouver l'art de se recentrer sur l'essentiel : la perfection d'être soi ;
- Être maître de son temps et non l'inverse.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Nicole
HANESSE

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

JOUR 2 • Matin et après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Méthode vivante et participative.

Apports théoriques.

Nombreux exercices pratiques et test de connaissance de soi.

Travail en sous-groupes, partages d'expériences. Échanges favorisant la cohésion et l'entraide.

Permettre à chaque stagiaire d'avoir des outils personnels pour programmer la réussite de ce stage dans le futur.

Prérequis

Avoir fait au moins une formation en développement personnel avant.

MIND MAPPING

#Mind mapping #Organisation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

- Apprendre à utiliser autrement un outil fabuleux : VOTRE CERVEAU ;
- Développer sa créativité au service de l'efficacité ;
- Découvrir une autre façon d'apprendre, de mémoriser, de travailler et de manager en utilisant des moyens différents et innovants.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne chargée de l'encadrement.

Programme

JOUR 1 • Matin

Cerveau droit ou gauche : Comment persuader en utilisant nos 2 cerveaux ? Les mots ne sont pas tout. 7 étapes pour manager autrement. Ces étapes seront vues en utilisant une approche différentielle, cerveau droit et cerveau gauche.

Les rythmes de notre mémoire

- Savoir apprendre avec des pauses ;
- Savoir renforcer ;
- Retenir l'information au quotidien ;
- La chambre romaine ;
- Les crochets de mémoire ;
- Les mots images alphabétiques ;
- Mémoriser à long terme ;
- Une langue ;
- Des codes ;
- De nouvelles informations* des données complexes.

JOUR 1 • Après-midi

Prendre des notes efficaces avec le mind mapping

- Organiser les informations ;
- Distinguer l'essentiel de l'accessoire ;
- Rester plus attentif et concentré grâce à ce type de prise de note ;
- Organiser et planifier son temps avec le Mind mapping ;
- Organiser et gérer ses priorités ;
- Articuler les priorités entre elles pour une meilleure visibilité et efficacité ;
- Faciliter et rendre plus rapide la prise de décision.



par Laurent
PAVAGEAU

Après 7 années dans les collectivités dans le domaine de l'environnement, j'ai décidé de m'orienter vers l'enseignement. Dans un premier temps, j'ai exercé le métier de professeur des écoles, de formateur auprès d'adolescents puis d'adultes. Cette belle expérience m'a fait découvrir le mind mapping et m'a fait prendre conscience que nous avons un réel potentiel, notamment au niveau de la mémoire.

Depuis 10 ans dans le domaine de la formation, c'est donc en 2013 que j'ai décidé d'oser, de créer, d'investir pour les autres avec l'expertise acquise. L'objectif est de faire découvrir le mind mapping et de permettre aux stagiaires de l'utiliser en fonction de leurs besoins.

Créer et gérer des projets

- Utilisation de la méthode avec papier crayon et/ou informatique ;
- La gestion de projets à court et moyen terme ;
- Créer des plans d'action mobilisateurs et des présentations impactantes.

JOUR 2 • Matin

Faciliter le travail collaboratif avec le mind mapping

- Comment vivre un entretien, manager un projet ou une réunion par l'utilisation du mind mapping et ainsi favoriser l'apprentissage de nouvelles données, l'organisation des idées.

JOUR 2 • Après-midi

- Une meilleure présentation des sources documentaires.

Méthode et outils pédagogiques

Méthode d'animation interactive.

Utilisation de supports vidéo par le formateur.

Toutes les séquences débutent par la réalisation d'une expérience. Cette expérience est ensuite débriefée pour en faire émerger le concept sous-jacent.

Chaque participant valide ainsi les fondamentaux de la méthode par lui-même.

Prérequis

Aucun.

GÉRER LES RISQUES ET MAÎTRISER LES ENJEUX (POKER MANAGEMENT®)

#Management #Stratégie d'entreprise

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.



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 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

NEW

L'ART DE LA DÉCISION

#Prise de décision #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

À quand remonte votre décision la plus difficile ?

Dans un contexte incertain et complexe, la décision est d'autant plus risquée et stratégique.

Face aux injonctions contradictoires, aux règles pas toujours opérantes et à des moyens limités, comment les dirigeants peuvent-ils prendre les décisions les plus justes en conscience grâce à la philosophie pratique ?

C'est ce que cette formation vous propose de découvrir.



OBJECTIFS

- Face à une décision que tout le monde trouvera compliquée à prendre, vous verrez une décision complexe dont vous saurez éclairer les différents enjeux ;
- Vous vous sentez souvent sous pression quand vous prenez une décision importante ? Vous saurez comprendre quelles sont ses pressions et comment redonner de la place à vos valeurs malgré elles ;
- Devenez capable de lever les résistances ou incompréhensions face à vos décisions les plus stratégiques grâce à un processus collectif de prise de décision !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont marre de ne pas pouvoir plus souvent décider en accord avec leurs valeurs ;
- Les dirigeants qui ont toujours fait semblant de n'avoir besoin de personne pour décider ;
- Les managers à qui personne n'a encore dit qu'être pragmatique n'empêche pas d'être éthique ;
- Les collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à identifier les différents niveaux d'enjeux dans une décision complexe.

Programme

JOUR 1 • Matin

Les fondamentaux de la décision éclairée

Atelier philosophique sur la décision (conférence philosophique + animation d'un dialogue), en focalisant sur les notions de responsabilité.

JOUR 1 • Après-midi

Profils éthiques et aveuglement éthique

Présentation des profils éthiques et auto-évaluation / partage de situations.

Présentation du concept d'aveuglement et auto-évaluation du risque d'aveuglement éthique.



par Marion GENAIVRE



et Flora BERNARD

Marion GENAIVRE, philosophe de formation, a co-fondé Thaé en 2013, une agence de philosophie qui propose une pratique de la philosophie appliquée aux organisations. Questionnement, dialogue et sens des mots sont au cœur des accompagnements qu'elle propose aux dirigeants et à leurs équipes. Sa conviction: un dirigeant qui sait rester visionnaire est un dirigeant qui ne cesse jamais d'apprendre !

Flora BERNARD : Sociologue de formation et forte de quinze années d'expérience au sein de organisations, j'exerce la profession de philosophe praticienne depuis une dizaine d'années, pour aider les dirigeants et managers à questionner leurs convictions et les principes sur lesquels ils font reposer leurs décisions. Gagner en clarté de vue, redonner du sens à l'action, s'engager pour une vision du monde respectueuse des êtres humains, voilà ce qui motive mon quotidien. Apprendre, c'est la mise en mouvement qui permet de renouveler et élargir son regard sur le monde : l'un des rôles essentiels de tout dirigeant éclairé.

JOUR 2 • Matin

Le questionnement problématisant

Entraînement #1 en plénière : partage d'un cas fictif (sur la base d'un film).

Entraînement #2 en binômes sur la base de situations personnelles.

JOUR 2 • Après-midi

Mobiliser un collectif au service d'une décision éclairée

Décision par consentement sur la base de l'une des situations partagées le matin.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant ces 2 jours, vous ferez l'expérience d'une pratique de la philosophie concrète et puissante. Vous recevrez des apports pragmatiques et structurants, que vous appliquerez à vous-même et que vous apprendrez à mobiliser en groupe.

Prérequis

Aucun prérequis théorique nécessaire.

Être disposé à progresser dans la connaissance de soi.

Y-A-T-IL UN PILOTE DANS L'AVION ? **NIVEAU 1**

Construire et transmettre son projet d'entreprise

#Stratégie d'entreprise #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le métier de dirigeant est très proche du métier de pilote d'avion, encore faut-il savoir faire décoller son entreprise. Découvrez les leviers indispensables au pilotage, les étapes clés pour un projet porteur de sens et mobilisateur et identifiez les limites du pilote qui pourraient bien limiter votre entreprise...



OBJECTIFS

- Construire une vision pour son entreprise n'est pas forcément facile, surtout de manière intuitive ;
- Dans cette formation vous trouverez les outils opérationnels pour bâtir un projet porteur de sens pour votre entreprise ;
- Vous pourrez alors mobiliser vos équipes autour de ce projet, en vérifiant qu'il corresponde à vos aspirations profondes.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Accueil des participants, présentations, objectifs et règles. Analyser l'environnement d'une structure, les figures d'autorité qui pèsent sur elle.

JOUR 1 • Après-midi

Cartographier l'environnement, identifier les demandes et repérer l'élément stratégique. Atelier de mise en pratique : analyser l'environnement de votre structure (votre radar).

Définir un plan de vol tenant compte de l'environnement : rédiger une feuille de route.



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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

JOUR 2 • Matin

Transmettre cette feuille de route aux équipes : intégrer le management par projet. Intégrer les 7 étapes d'un management par projet mobilisateur. Atelier de mise en pratique : dessiner un plan de vol pour votre structure. Repérer les clés humaines et organisationnelles pour mobiliser vos équipes.

JOUR 2 • Après-midi

Identifier les 3 couches d'identité du dirigeant : expert, manager, leader. Atelier de mise en pratique : autodiagnostic de la couche d'identité à développer. Débriefing et évaluation de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Le métier de dirigeant est très proche du métier de pilote d'avion, encore faut-il savoir faire décoller son entreprise. Découvrez les leviers indispensables au pilotage, les étapes clés pour un projet porteur et mobilisateur et identifiez les limites du pilote qui pourraient bien ralentir le décollage...

Apports théoriques basé sur la Théorie Organisationnelle d'Éric Berne (T.O.B.), l'approche systémique, le management par projet. Etude de cas, mises en application à partir des situations réelles des participants.

Prérequis

Avoir une expérience de management ou direction depuis 2 ans.

NEW

RÉDUIRE LE TURNOVER ET DÉVELOPPER LA QVT*

#Stratégie d'entreprise #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit que votre turnover n'est peut-être pas juste dû à des erreurs de recrutement ?

Ça vous arrive de penser que votre mode de management gagnerez à être moins top-down ?

Vous souhaitez augmenter l'engagement de vos collaborateurs à travers une démarche QVT ?



OBJECTIFS

- Vous avez du mal à attirer vos collaborateurs, à les intégrer et à les fidéliser ?
- Vous pensez que réduire votre turnover aurait un impact très important sur vos résultats opérationnels et financiers ;
- Vous souhaitez initier une démarche QVT dans votre entreprise. Alors inscrivez-vous vite à cette formation !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont assez des formations barbant, convenues, sans surprise, et des formateurs qui ne participent pas aux soirées CJD -Moi je kiffe les soirées CJD ;
- Les dirigeants qui ne veulent pas ressembler à leurs patrons précédents en termes de management des hommes et des femmes ;
- Les dirigeants qui s'inquiètent d'un turnover important dans leur équipe.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre le turnover.

Appréhender ce qu'est une démarche QVT.

Comment réduire le turnover par une démarche QVT.

JOUR 1 • Après-midi

Expérimenter des méthodes pour réaliser un diagnostic QVT et identifier de 1^{ères} pistes d'action.

JOUR 2 • Matin

Agir pour réduire le turnover en travaillant sur des leviers clefs :

- Les process RH ;
- Le management et la communication.

JOUR 2 • Après-midi

Expérimenter des méthodes d'animation pour coconstruire des solutions adaptées aux problématiques identifiées par le diagnostic QVT.



par Jean-René LEVY



et Fanny LEHUGER

Jean René LEVY : J'ai rencontré beaucoup de personnes qui ne croient pas en elles, qui ne sont pas conscientes de leur potentiel et ne le valorise donc pas auprès de leurs employeur et collègues. Rien ne m'émeut tant qu'une personne qui réalise qu'elle peut élargir sa zone d'intervention et qui se révèle à elle-même l'essentiel de ses capacités. D'où la tagline de J3R « À la conquête de tous vos talents ».

Fanny LEHUGER : « Parler qualité de vie au travail, contrairement à ce qui est parfois véhiculé, c'est parler de la qualité du travail. C'est permettre à chacun de s'exprimer et de pouvoir agir sur les activités dans lequel il est engagé, l'organisation, les fonctionnements...

C'est aujourd'hui ce qui m'intéresse : être sur des approches durables, conciliant performance globale de l'entreprise, santé et développement personnel du salarié ».

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous ne verrez pas le temps passer, vous vous amuserez à travers des vidéos décalées introduisant chaque sujet, vous échangerez sur vos difficultés et bonnes pratiques et expérimenterez différents leviers pour réduire le turnover et introduire une démarche QVT.

Prérequis

Manager au moins une personne en direct ou en transversal.

*Qualité de Vie au Travail

NEW

GESTION FINANCIÈRE NIVEAU 1

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Pas prise de tête, juste du plaisir et la découverte des chiffres par un angle économique.



OBJECTIFS

- Comprendre la signification du bilan et du compte de résultat ;
- Acquérir le langage minimum du banquier et de l'expert-comptable ;
- Avoir envie de se plonger dans les chiffres de son entreprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout gestionnaire ou dirigeant d'entreprise voulant mieux comprendre les chiffres de son entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Réflexion sur le fonctionnement de l'entreprise

- Mise à niveau des termes utilisés en gestion financière ;
- L'entreprise et son environnement ;
- Quels sont les partenaires indispensables de l'entreprise.

JOUR 1 • Après-midi

Le document d'analyse et de décision financière : le bilan

- Comment y interagissent les partenaires de l'entreprise ;
- Comment lire un bilan - Comment l'exploiter ;
- Fonds de roulement, Besoin en fonds de roulement, Trésorerie ;
- Le dirigeant est-il seul décisionnaire de l'évolution.

JOUR 2 • Matin

Le document d'exploitation : le compte de résultat

- Que représente-t-il ? - De quoi est-il constitué ?
- Quel est le seuil de rentabilité d'une activité ?
- Comment cerner et surveiller rapidement l'évolution des différentes familles de charges ?
- Quelle est la capacité d'autofinancement de l'entreprise ?
- Comment mettre en place ses propres tableaux de bord ?

JOUR 2 • Après-midi

Les documents prévisionnels : le budget prévisionnel

- La stratégie globale ;
- La recherche d'informations ;
- Les différentes approches du budget prévisionnel.



par Bruno
PASCAL

Bruno PASCAL est spécialisé dans l'accompagnement individuel de dirigeants dans l'analyse de leurs structures, le développement et la mise en place de leur stratégie et leur posture de leader. Il forme et accompagne de nombreux dirigeants en gestion financière, management, développement stratégique et connaissance de soi, notamment avec le jeu de go. Il a été membre actif et impliqué au CJD de 1992 à 1999. Il intervient dans bon nombre de forums de la métropole, au Maroc et dans l'Océan Indien.

Méthode et outils pédagogiques

- Reconstitution d'un bilan Emplois et Ressources ;
- Equation financière de l'entreprise ;
- Les bras de levier, les ratios à suivre, les courbes ;
- Reconstitution des trois niveaux du CR ;
- Représentation graphique par grandes masses ;
- Les ratios prioritaires ;
- Les SIG, les ratios majeurs, analyse des courbes-> décider.

Prérequis

Aucun, juste de la bonne volonté.

NEW

GESTION FINANCIÈRE NIVEAU 2

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Envie d'aller plus loin et d'anticiper au lieu de subir.



OBJECTIFS

- Travailler sur un avenir réaliste à partir de l'existant ;
- Savoir monter un prévisionnel et un plan de financement ;
- Avoir des ratios et un tableau de bord personnalisé.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout gestionnaire ou dirigeant d'entreprise voulant mieux construire et structurer l'avenir et la pérennité de son entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Positionnement, attentes, règles de confidentialité ;
- Le budget prévisionnel : L'évaluation du CA, la collecte d'informations pour les charges ;
- Étape 1 : La notion de point mort : La notion de charges fixes et charges variables.

JOUR 1 • Après-midi

- La stratégie : Analyse de l'environnement des acteurs et forces en présence.

JOUR 2 • Matin

- Le plan d'investissement : Comment financer ses investissements ;
- La trésorerie : Comment agir sur les masses du bilan.

JOUR 2 • Après-midi

- Le budget prévisionnel : Estimation précise des besoins face au projet ;
- Étape 2 : Finaliser le projet financier : Cohérence entre stratégie et chiffres ;
- Les acquis.



par Bruno
PASCAL

Bruno PASCAL est spécialisé dans l'accompagnement individuel de dirigeants dans l'analyse de leurs structures, le développement et la mise en place de leur stratégie et leur posture de leader. Il forme et accompagne de nombreux dirigeants en gestion financière, management, développement stratégique et connaissance de soi, notamment avec le jeu de go. Il a été membre actif et impliqué au CJD de 1992 à 1999. Il intervient dans bon nombre de forums de la métropole, au Maroc et dans l'Océan Indien.

Méthode et outils pédagogiques

- Présentation du logiciel PréviLogic ;
- Principe du seuil de rentabilité et logiciel PMLogic ;
- Trame de réflexion, analyse de l'environnement avec la métaphore du go ;
- Exercice pratique ;
- Vision globale du bilan ;
- Appropriation de l'utilisation de Prévilogic ;
- Recherche de pistes complémentaires.

Prérequis

De préférence, avoir suivi le niveau 1 ou avoir des bonnes notions de gestion.

BIEN VIVRE ET PÉRENNISER L'ENTREPRISE FAMILIALE 🌶️🌶️

#Reprise d'entreprise #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'entreprise familiale est complexe parce qu'elle mélange des dimensions affectives et professionnelles, si tu veux la comprendre, trouver le chemin de la sérénité et de la pérennité, **cette formation est faite pour toi !**



OBJECTIFS

- Connaître les fondamentaux de l'entreprise familiale ;
- Identifier LA priorité du moment, soit pour le dirigeant, soit pour l'entreprise, soit pour la famille ;
- Trouver la ou les meilleures voies possibles pour vivre en sérénité une entreprise pérenne ;
- Connaître les dilemmes de la transmission dans les dimensions affective et professionnelle ;
- Comprendre les attentes de toutes les parties prenantes.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Membre de l'entreprise familiale (famille et entreprise) : futur.e repreneur.se, actionnaire, dirigeant.e ou co-dirigeant.e, parents, enfant, frère, sœur, neveu, nièce, cousin.e..

Programme

JOUR 1 • Matin

- Identifier le problème à résoudre apparent et prioritaire du stagiaire :
 - Permet au groupe de bien se connaître et à l'animateur de commencer à identifier la priorité du stagiaire ;
 - Autorise la libération de la parole, des envies et des émotions.
- Comprendre l'entreprise familiale (1^{ère} partie) ;
- Donne une compréhension générale « théorique » de l'entreprise familiale pour démontrer qu'il s'agit d'une entreprise particulière ;
- Observation et résolution du cas 1 ;
- Le JD raconte son entreprise, son rôle et explique l'attente qu'il pourrait avoir. Le formateur écoute activement et en mode coaching confirme le sujet à traiter de façon prioritaire ou l'orienté vers un autre sujet plus important. Une fois que le JD a validé le sujet, le formateur propose un ou plusieurs chemins de solution. À la fin de la séquence les autres stagiaires peuvent poser des questions.

JOUR 1 • Après-midi

- Observation et résolution du cas 2, 3 et 4 ;
- Idem cas 1 ;
- Clôture de la journée ;
- Dernier tour de table pour lever toutes les frustrations et permettre à chacun de passer la nuit sans interrogation. La satisfaction des stagiaires qui sont passés met en confiance les autres stagiaires.



par Peio
ETCHART

Dirigeant d'entreprise familiale (créateur et repreneur), passionné par la psychologie positive et le développement personnel. Membre du FNB (Family Business Network), il a travaillé depuis deux ans sur les conditions de pérennité des entreprises familiales et le bien-être de ses membres.

JOUR 2 • Matin

- Introduction de la journée ;
- Prendre le pouls des stagiaires après la 1^{ère} journée, mettre de l'énergie positive et de l'optimisme ;
- Synthèses des solutions évoquées la veille ;
- Ancrer dans les mémoires les points évoqués la veille en mode participatif. Montrer aux stagiaires passés en cas dans la journée 1 que l'écoute du groupe a été active et faire le plein de confiance ;
- Observation du cas n°5 et 6 ;
- Idem cas 1.

JOUR 2 • Après-midi

- Comprendre l'entreprise familiale (2^{ème} partie) ;
- Fin de la théorie sur la compréhension de l'entreprise familiale qui complète ou recoupe les expériences racontées dans les cas ;
- Comprendre l'humain ;
- Les cas montrent que dans chaque situation, la compréhension de l'humain est la clé de la sérénité. Cette séquence permet de donner quelques rudiments de psychologie aux JD ;
- Les clés de la réussite ;
- Synthèse à retenir en fin de formation sur les éléments-clés de la réussite pour clôturer la formation sur une note concrète positive !
- Clôture de la formation.

La clôture est un moment important, chacun exprime son ressenti sur lui et le groupe. L'objectif est que chaque stagiaire se trouve en paix avec un chemin qui lui semble le bon à prendre.

Méthode et outils pédagogiques

Les apports théoriques seront systématiquement complétés par des exemples de vie réels et mis en lien avec les situations individuelles des participants.

Le travail sur la problématique sera effectué en groupe et en binôme.

Jeux de rôle pour la résolution des conflits.

Prérequis

Aucun si ce n'est avoir repris une entreprise familiale.

NEW

FAIRE GRANDIR LE MANAGER QUI EST EN MOI GRÂCE À LA MÉTHODE « PCL »

#Management #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cela veut dire quoi être manager ? C'est quoi un bon manager ?

Comment bien déléguer ? La délégation entraîne-t-elle le contrôle ? Comment réussir un recadrage ? Comment rebooster ses équipes, apporter du soutien, donner du sens ? Avec cette formation tu trouveras les réponses à toutes les questions que tu te poses sur les postures du manager Coach. Il est temps d'en finir avec la culture directive et technique pour mettre en place une culture de la stimulation.



OBJECTIFS

- Comprendre les différences entre être « manager Producteur », être « manager Coach » et être « manager Libérant », et savoir passer d'un niveau à l'autre via des changements de postures ;
- Rentrer dans l'essence même de ce qu'est le « manager Coach », s'autodiagnostiquer sur ses 48 comportements clés, fixer ses points forts et ses axes de développement ;
- Mieux gérer les principales situations managériales auxquelles vous êtes confrontés au quotidien grâce à des outils concrets, les protocoles managériaux ;
- Au vu des apports, traiter en intelligence collective une situation managériale concrète amenée par chacun.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants et les managers qui veulent renforcer leur efficacité managériale ;
- Les dirigeants et les managers qui ont besoin d'outillage concret pour faire face aux plus de situations possibles ;
- Les dirigeants et les managers qui pensent que leur légitimité est avant tout basée sur la maîtrise de la technique ;
- Les dirigeants et les managers qui ne sentent parfois impuissants ;
- Les dirigeants et managers qui veulent comprendre ce qu'est concrètement un manager Coach.

Programme

JOUR 1 • Matin

Découverte mutuelle sous une forme d'interviews croisées.
Jeu de rôle : Vous êtes un des participants d'une réunion d'un Comité de Direction dans un environnement de crise et de dysfonctionnement. Debrief du jeu, puis 2ème session en prenant en compte les apports.



par Eric PERRET

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

JOUR 1 • Après-midi

Réflexions sur le management et le leadership.

De manager Producteur à manager Coach, autodiagnostic sur les postures à abandonner et celles à développer pour passer d'un niveau à l'autre et sur les 48 comportements observables du manager Coach. Présentation de la réflexion de chacun en sous-groupe. Définition des axes d'évolution. Ecriture des situations post it du lendemain.

JOUR 2 • Matin

Traitement en intelligence collective des situations Post it écrite la veille. Ce sont des situations managériales que chacun a envie de traiter – un entretien de recadrage à faire, l'animation de réunion, responsabiliser un collaborateur, une personne ou une équipe pas assez motivée ... Au fur et à mesure, découverte et entraînement autour d'une dizaine de protocoles managériaux.

JOUR 2 • Après-midi

Suite du matin – traitement des Post it - et découverte des postures et des comportements du manager Libérant.

Méthode et outils pédagogiques

Ces deux journées s'appuient sur le modèle PCL – manager Producteur, Coach, Libérant – reprenant les changements de postures qu'il est nécessaire d'avoir – celles qu'il faut abandonner et celles qu'il faut développer – pour passer d'un niveau à l'autre, et les comportements observables, rendant le modèle très concret.

La formation démarre par un jeu de rôle - une réunion du Comité de Direction dans une situation de crise -, dans lequel chacun joue un personnage précis, et se termine par le traitement sous forme d'intelligence collective de situations managériales amenées par les participants.

Vous découvrirez beaucoup d'interactions, des réflexions individuelles, des échanges en sous-groupe et en groupe complet. Nous construisons à partir de vos propres expériences que nous consolidons, challengeons, ouvrant de nouvelles perspectives de solutions.

Prérequis

Être en situation de management de personnes.
Avoir été confronté à des expériences managériales variées.

NEW

PILOTER SON ENTREPRISE À DISTANCE

#Management à distance #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES - CO-ANIMATION Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit « c'était tellement plus cool avant, quand j'avais tous mes collaborateurs « sous la main » ?

Vous arrive-t-il de penser que vous avez des indicateurs d'activité qui servent à vos associés ou vos banquiers mais pas beaucoup plus ?

Cela vous paraît normal de vous heurter souvent aux mêmes situations ou types de collaborateurs, surtout à distance ?



OBJECTIFS

- Vous avez du mal à piloter votre activité à distance ?
- Vos salariés ou vous souffrez de ne plus être la plupart du temps ensemble sur un même lieu ?
- Vous vous demandez quelles routines instaurer pour animer votre équipe à distance ?
- Vous pensez que vous avez besoin de nouveaux indicateurs pour piloter à distance, et d'acquérir de nouvelles compétences pour animer votre équipe à partir de ces indicateurs ?
- Alors inscrivez-vous vite à cette formation !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont assez des formations barbantes, convenues, sans surprise, et des formateurs qui ne participent pas aux soirées CJD...Moi je kiffe les soirées CJD ;
- Les dirigeants qui regrettent le temps où toute l'équipe était ensemble sur un même lieu ;
- Les managers qui aimeraient affiner leurs indicateurs pour mieux piloter leur entreprise et animer leur équipe à distance.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Jouer l'Escape Game ;
- Identifier les difficultés rencontrées dans le jeu sur la collaboration similaires aux empêchements rencontrés au travail ;
- En tirer les enseignements, les transferts que vous pouvez engager à court et moyen terme dans vos situations de travail.

JOUR 1 • Après-midi

- Remise en énergie avec le jeu « Quel télétravailleur es-tu ? » ;
- Comprendre les 6 profils Process Com à partir de la 1^{re} partie de vidéo de chacune des 6 capsules de contenu envoyées avant la formation ;
- Déterminer les bonnes pratiques à adopter pour chaque situation de management à distance illustrée dans la 2^e partie de vidéo de chacune des 6 capsules de contenu envoyées avant la formation.



par Jean René LEVY



et Fanny LEHUGER

Jean René LEVY : J'ai rencontré beaucoup de personnes qui ne croient pas en elles, qui ne sont pas conscientes de leur potentiel et ne le valorise donc pas auprès de leurs employeur et collègues. Rien ne m'émeut tant qu'une personne qui réalise qu'elle peut élargir sa zone d'intervention et qui se révèle à elle-même l'essentiel de ses capacités. D'où la tagline de J3R « À la conquête de tous vos talents ».

Fanny LEHUGER : « Parler qualité de vie au travail, contrairement à ce qui est parfois véhiculé, c'est parler de la qualité du travail. C'est permettre à chacun de s'exprimer et de pouvoir agir sur les activités dans lequel il est engagé, l'organisation, les fonctionnements...

C'est aujourd'hui ce qui m'intéresse : être sur des approches durables, conciliant performance globale de l'entreprise, santé et développement personnel du salarié ».

JOUR 2 • Matin

- Démarrer avec le jeu du positionnement pour indiquer :
 - L'aisance de chacun sur le pilotage de l'activité ;
 - La capacité à animer ses collaborateurs en fonction des indicateurs.
- Évaluer les situations en utilisant des indicateurs inspirés des cas pratiques des stagiaires.

JOUR 2 • Après-midi

- Animer avec les indicateurs à travers des mises en situation proches du quotidien des stagiaires dans le management à distance ;
- Utiliser le co-développement pour répondre à une difficulté de pilotage à distance d'un des participants.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous ne verrez pas le temps passer, vous vous amusez et apprendrez des éléments pratiques, de véritables boîtes à outils à utiliser dans votre management et pilotage à distance de votre entreprise dès le lendemain de la formation.

Vous vivrez une formation très vivante et participative, coanimée par un expert en management et ancien chef d'entreprise, et une psychologue du travail. Vous démarrez par un véritable Escape Game digital (Là vous resterez dans votre chambre chacun devant votre PC pour la 1^{re} moitié de la matinée de notre J1 et ensuite nous nous retrouvons en présentiel pour le reste de la formation) avec beaucoup de cas pratiques, mises en situation et apports sur le pilotage de votre entreprise à distance.

Prérequis

Manager au moins une personne en direct ou en transversal.

LA GESTION DES CONFLITS GRÂCE À L'INTELLIGENCE RELATIONNELLE

#Gestion des conflits #Gestion des crises

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

« Comment anticiper et éviter les conflits plutôt que d'avoir à les gérer ». Voilà le vrai sujet de cette formation.

Vous vous êtes déjà dit : « Comment ai-je pu en arriver là ? » ... C'est justement pour cela que cette formation est faite pour vous : pour éviter de vous retrouver dans une telle situation de tensions, ou de conflits. Car oui, la plupart du temps, nous avons les conflits que l'on mérite !

« Et si on arrêta de faire plus de la même chose quand cela ne marche pas ? ». Trouver de nouvelles clés de communication pour mieux se comprendre, et comprendre l'autre, afin de créer de nouvelles relations, plus constructives.



OBJECTIFS

Comme le disait Gandhi : « Vous n'aurez jamais raison de vouloir avoir raison ».

Ce n'est pas la raison qui est en cause, c'est aussi l'ego. C'est aussi là que se trouvent l'origine de nos conflits.

Cette formation est aussi une formation de développement personnel pour apprendre à faire un pas de côté et cesser de vouloir avoir raison. Cesser de vouloir gagner, car si je veux gagner (ou avoir raison) je suis en train de dire à l'autre qu'il a tort !...



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont marre de voir revenir toujours les mêmes problèmes relationnels, les mêmes tensions, et qui voudraient en sortir ;
- Les dirigeants qui ont toujours fait semblant de croire qu'ils étaient clairs, qu'ils communiquaient bien, et que tout le monde les comprend ;
- Les managers qui croient qu'ils ont raison.

En fait tout le monde a besoin de ce type de réflexion sur soi-même et sa relation aux autres, et de trouver de nouvelles clés relationnelles.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre les causes principales de ses conflits, intégrer sa responsabilité : ce n'est pas l'autre qui m'énerve, c'est moi !

Les bases de l'expérience subjective : comment chacun de nous se crée ses propres représentations de la réalité et comment nous interagissons ensuite sur la base de cette expérience subjective : les postulats de base, les filtres de la communications & la naissance des malentendus et des conflits.



par Jean-Michel
FAIVRE

Jean Michel FAIVRE et son équipe de consultants mettent à votre service plus de 25 ans d'expérience dans le domaine de la formation, au service des entreprises, partout en France.

JOUR 1 • Après-midi

Faire un pas de côté : se regarder pédaler et comprendre son propre fonctionnement : en quoi suis-à l'origine de certains de mes conflits

- Repérer les signaux faibles pour intervenir au bon moment ;
- Les étapes : 1. Accepter & assumer sa part de responsabilité ;
- Identifier l'origine du problème ;
- Proposer une solution et assurer le suivi ;
- Se positionner dans une relation de coopération, avec l'Approche Systémique : le modèle de Palo Alto ;
- Écouter pour comprendre : entraînement à l'écoute active et à la reformulation, pour identifier les critères « violés » ;
- Savoir poser des questions : la typologie et leurs effets

JOUR 2 • Matin

Travailler et mettre en pratiques les outils préventifs, pour éviter les conflits. Exercices pratiques et échanges, sur le « Tennis Relationnel »

- Comprendre le mode de fonctionnement de l'autre, et s'adapter ; avec l'analyse de ses Méta-programmes ;
- Les outils qui permettent d'agir (au lieu de réagir), afin de ne pas entrer dans la « dynamique de l'humeur » ;
- Éviter les « mots boomerang » et développer l'empathie.

JOUR 2 • Après-midi

Travailler et mettre en pratique les outils curatifs, avec la méthode « SCORE »

- Sortir du « tennis relationnel » ;
- Le recadrage de sens ;
- L'escalade complémentaire et l'escalade symétrique ;
- Les étapes pour gérer une situation difficile, avec le modèle « S.C.O.R.E » ;
- Accepter la réclamation & prise en compte de l'attente ;
- Proposer une solution (prise en compte du besoin) ;
- S'assurer du suivi et de la satisfaction des effets attendus par chacune des parties concernées et assurer le suivi des solutions.

Méthode et outils pédagogiques

Cette formation est avant tout pragmatique, basée sur le vécu et les expériences de chacun. Les contenus seront abordés de manière interactive, afin de rendre chacun(e) acteur/trice de sa propre formation, vécue comme un parcours.

Certains exemples seront tirés de la vie quotidienne / professionnelle pour former un tout dans lequel chacun retire de nouvelles clés pour gérer ses propres relations de manière positive et inclusive.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire, juste « avoir envie de sortir de sa propre lumière du réverbère », sortir de sa zone de confort et de la spirale des événements conflictuels.

GESTION DES CONFLITS

#Gestion des conflits #Connaissance de soi



par Yves
SCHERPEREEL

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'entreprise est un monde d'interactions infini, mais lorsque ces interactions mènent au conflit, comment réagissez-vous ? Savez-vous repérer ce qui se joue dans le conflit en cours? Savez-vous comment vos propres peurs peuvent mettre de l'huile sur le feu ? Avec cette formation, vous apprendrez à décrypter les attitudes de vos collaborateurs en plein conflit, vous comprendrez comment est né le conflit et de quel type de conflit il s'agit. Ne sortez pas le carton rouge tout de suite et gagnez en sérénité face au conflit !



OBJECTIFS

- Comprendre le conflit (notamment sa dimension créatrice) ;
- Repérer vos mécanismes défensifs et votre façon de réagir dans un conflit ;
- Considérer les positions de chacun ;
- Développer des capacités d'expression claires et authentiques favorisant l'esprit de collaboration ;
- Expérimenter des stratégies nouvelles pour prévenir et gérer une situation de tension.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

Avant stage :

Questionnaire « Attitudes en situation de conflit » à compléter en ligne, dont les résultats seront communiqués lors du stage.

JOUR 1 • Matin

- Ouverture du séminaire : mise en place d'un climat relationnel bienveillant, présentation des objectifs, inventaire des attentes pédagogiques ;
- QCM : évaluation du niveau de connaissance avant formation ;
- Clarifier les notions de conflits, les enjeux majeurs dans les conflits ;
- Identifier les attitudes relationnelles permettant la collaboration, les pièges.

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

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

JOUR 1 • Après-midi / JOUR 2 • Matin

- Exploration de conflits professionnels précis à l'aide du groupe et de l'animateur ;
- Illustrations et apports théoriques en lien avec les situations + expérimentations brèves visant à intégrer la notion théorique ;
- Expérimenter d'autres attitudes possibles, notamment par le biais de mises en situation, selon les demandes des participants ;
- Feedback entre participants et par l'intervenant, visant à soutenir et fixer les progrès de chacun.

JOUR 2 • Après-midi

- Mise en projet d'application ;
- Bilan des acquis : QCM permettant de vérifier l'évolution des connaissances ;
- Évaluation et clôture.

Méthode et outils pédagogiques

Le stage propose une pédagogie active de type « apprendre en faisant » :

- Une démarche essentiellement basée sur l'expérience de chacun et l'expérimentation pratique à partir de vos situations personnelles. ;
- Des apports brefs autour de la théorie ;
- Continuum d'évaluation : chaque mise en situation s'appuie sur un document d'observation intégrant les paramètres théoriques travaillés ensemble ;
- Validation des acquis : un QCM en début et fin de stage permet à chaque participant de vérifier sa progression dans la compréhension et l'intégration des concepts.

Prérequis

Répondre à un questionnaire en ligne.

Présenter une situation conflictuelle concrète pour l'explorer.

ESPRIT CLIENT, SERVICE GAGNANT

#Expérience client #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comment vivre et faire vivre des expériences marquantes avec ses clients et futurs clients ? C'est l'esprit de ce module qui a pour ambition de faire bouger l'état d'esprit sur la relation commerciale et la rendre attractive. Sortir de ses croyances et de ses limites sur la relation client, être moins dans le faire et plus dans l'être, gagner en confort et en fun, choisir l'état d'esprit et la posture orientée client plutôt que la technique.



OBJECTIFS

- Clarifier sa vision de la relation client ;
- Faire évoluer son regard sur la relation commerciale et la vente ;
- Expérimenter de nouvelles approches appliquées à ses situations opérationnelles ;
- Identifier comment faire vivre des expériences marquantes à ses clients ;
- Gagner en confort, en efficacité, en fun dans l'exercice de sa mission commerciale.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Cadre, Manager, Collaborateur.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Inclusion et état des lieux : représentation symbolique de la relation client.

Objectifs du module, philosophie d'intervention et recueil des attentes et des besoins

- Clarifier les situations préalablement partagées par les participants ;
- Identifier les ingrédients qui composent les meilleures expériences clients ;
- S'approprier les 10 ressorts émotionnels et le cycle de la satisfaction client ;
- Méthode pédagogique : apports méthodologiques, témoignages, exercice symbolique, partages d'expériences.

JOUR 1 • Après-midi

- Remise en énergie avec un exercice de pensée divergente.

Découvrir les 4 étapes de la relation client et les attitudes satisfaction client

- Identifier comment initier une relation personnalisée avec en visée la fidélisation ;
- Reconnaître les styles des clients pour s'y adapter ;
- Pratiquer l'ICE communication pour promouvoir son offre ;
- Méthode pédagogique : apport méthodologiques et de grilles de lecture, mise en situation, jeu d'équipe, exercice d'entraînement, balle magique (jeu des questions), feed-back.



par Anne
DELESTAN

Spécialisée en progrès managérial et en posture commerciale relationnelle, facilitatrice d'évolution et de changement, Anne Delestan est aussi membre de l'Association Française des Conférenciers Professionnels (AFCP), membre et coach solidaire au sein de l'Association Européenne de Coaching (EMCC) et coach bénévole auprès de l'association Force Femmes.

JOUR 2 • Matin

- Inclusion en langage maximes ;
 - Capitaliser les apprentissages réalisés et les actions à mettre en place ;
- Identifier les clés pour faire émerger les besoins et susciter l'envie ;**
- Adapter son pitch aux besoins des clients ;
 - Explorer la notion de besoin et s'approprier la méthode SONCAS ;
 - Reconnaître les motivations des clients en fonction de leur profil ;
 - Méthode pédagogique : mises en situation, apports de grilles de lectures, maximes, exercices d'entraînements, vidéos, jeux de cartes, balle magique (jeu des questions), feed-back.

JOUR 2 • Après-midi

- Remise en énergie avec un jeu de créativité.

Aiguiser son argumentaire avec la méthode CAP

Transformer les objections en leviers d'adhésion

- Gérer sereinement l'insatisfaction client ;
- Entraînement bac à sable : « faire vivre une expérience mémorable à l'un de vos clients ou futurs clients » ;
- Apprentissages et débriefing ;
- Déclusion ;
- Méthode pédagogique : atelier de réflexion et partages de pratiques, exercices d'entraînement, balle magique (jeu des questions), vidéos, feed-back.

Méthode et outils pédagogiques

Apports de méthodologies / Facilitation.

Cas pratiques / Apports de concepts.

Mises en situation / Entraînement pratique.

Vidéos / Partages de pratiques.

Jeux appréciatifs (maximes, cartes, ...).

Prérequis

Aucun.

DÉFENDEZ VOS MARGES : NÉGOCIEZ EFFICACEMENT AU QUOTIDIEN

#Négociation #Stratégie commerciale

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Négocier ses achats, négocier ses contrats, négocier en interne avec ses partenaires sociaux ou simplement au quotidien avec ses interlocuteurs dans ou hors de l'entreprise, la vie du dirigeant est faite d'une alternance de petite et de grosses négociations. Nous verrons dans ce module que quel que soit le niveau de l'enjeu, le résultat final doit beaucoup à la qualité de la préparation au respect de quelques règles simples et à la connaissance des forces en présence.



OBJECTIFS

- Préparer et conduire des entretiens de négociation ;
- Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour atteindre ses objectifs ;
- Adopter une posture efficace.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Négocier, une histoire de comportement

- Mieux se connaître pour mieux en jouer ;
- Les responsabilités du négociateur ;
- La valeur ambition ;
- La communication comme arme du stratège ;
- Oubliez que négocier est noble et que vendre est basique.

JOUR 1 • Après-midi

Négocier, une histoire de préparation

- Les 6 temps de la négociation ;
- La valeur des prestations ;
- Les contreparties qui pèsent
- Savoir tout préparer pour garder le talent pour l'imprévisible ;
- Poser efficacement ses objectifs.



par Nicolas
GENIN

Passionné par les leviers de la performance et après avoir passé 10 ans dans des groupes agro-alimentaires internationaux, Nicolas GENIN conseille et forme depuis 10 ans les entreprises d'univers aussi différents que la distribution, l'industrie, le conseil ou le sport, en France ou à l'étranger, en management, négociation, organisation ou en accompagnement dans la performance collective ou individuelle. Il accompagne au quotidien des entreprises dans leur stratégie de négociation tant dans la réflexion en amont que dans la conduite

JOUR 2 • Matin

Négocier, une histoire de technique

- Les stratégies : Compétition, compromis, coopération.

JOUR 2 • Après-midi

- Les méthodes : Point par point, retournement, bilan...
- Les tactiques : Pression, fermeture, duperie, collaboration, jeu du temps...
- Les techniques : Silence, autorité restreinte, comportement outrageux...

Méthode et outils pédagogiques

Échanges dirigés, jeux, exercices, entraînements, atelier de réflexion, découverte guidée, transposition, jeux de rôle, transposition.

Prérequis

Aucun.

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

SOCIAL MEDIA : CONSTRUIRE ET MANAGER LA PRISE DE PAROLE DU DIRIGEANT ET DE L'ENTREPRISE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

#Réseaux sociaux #Personal branding

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

3 raisons essentielles pour suivre la formation :

Vous êtes un.e dirigeant.e connecté.e avec les réalités du marché.

Pour manager vos collaborateurs (et surtout les futurs) vous devez connaître le fonctionnement et l'impact des réseaux sociaux sur l'image de marque (commerciale et employeur) de votre entreprise.

La plupart d'entre vous sont parents, l'éducation passe aujourd'hui par la connaissance des usages que vos enfants peuvent en faire (cela évite de se faire mener en bateau).



OBJECTIFS

- Être capable de gérer efficacement une veille ;
- Construire le territoire d'expression ;
- Manager la prise de parole et contribuer à la stratégie d'influence de son entreprise sur les réseaux sociaux du web.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, managers opérationnels (marketing, communication et commerciaux et ressources humaines).

Programme

JOUR 1 • Matin

La compréhension- Homogénéiser les connaissances des participants - Pédagogie inclusive

Phase 1 : La compréhension

- Préparer sa présence ;
- Influence des avis ;
- Impact sur le recrutement ;
- Enjeux qu'une stratégie SocialMedia.

JOUR 1 • Après-midi

L'Analyse et Idéation- Appropriation et Créativité - Pédagogie implicite (active)

Phase 2 : L'Analyse

- Immersion / Observation ;
- Organiser la veille ;
- Identifier l'impact du web sur la réputation ;
- Dresser la feuille de route ;



par Gisèle
TAELEMANS

Depuis 1995 je sème les graines de la transformation digitale dans les entreprises privées et publiques, auprès des dirigeants et étudiants qui à leur tour les sèment autour d'eux.

Mon métier de coach je l'aborde sous l'angle de la transmission de compétence, le sport fait partie de ma vie depuis toujours, c'est dans le même esprit d'excellence que j'accompagne les dirigeants et les équipes de marketing communication.

Mon job : Humaniser la transformation digitale des entreprises
Mon credo : Placer l'utilisateur au centre de votre stratégie de développement.

Ma mission : Créer du lien entre les Entreprises (privées et publiques), l'Enseignement (initial et continu) et l'Innovation (startup et recherche).

Contribuer à l'utilisation eco-responsable du numérique.

Phase 3 : Idéation

- Imaginer ;
- Trouver des solutions ;
- Co créer ;
- Brainstormer.

JOUR 2 • Matin

Prototypage - Mise en application - Pédagogie affirmative et active

Phase 4 : Prototypage

- Créer la fiche concept ;
- Affiner les concepts ;
- Définir le scénario d'usage ;
- Développer la présence du dirigeant.

JOUR 2 • Après-midi

Pérenniser et Prioriser - Organiser la mise en œuvre - Pédagogie active

Phase 5 : Pérenniser et Déployer

- Récupérer des feed-back ;
- Faire des enquêtes ;
- Tester / Évaluer ;
- Présentation des outils qui pourront être mis en œuvre pour impliquer son équipe, ses partenaires et ses clients.

Méthode et outils pédagogiques

Décloisonnement, dynamisme, remises en question, centré sur l'humain sont les maîtres-mots des concepteurs du « design thinking » Cette méthode consiste à combiner les compétences analytiques des uns avec les compétences intuitives des autres. Les outils collaboratifs et multidisciplinaires aident à comprendre les besoins des personnes.

Concrètement le travail en mode design thinking s'organise autour de trois logiques :

- Une logique de co-création qui favorise l'intelligence collective ;
- Une gymnastique intellectuelle alternant des phases d'intuition et d'analyse ;
- Une importance majeure accordée à l'étude de terrain.

Prérequis

Aucun.

PERMAÉCONOMIE, LE NOUVEAU MODÈLE DE L'ENTREPRENEUR **NIVEAU 1**

#Transition écologique #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez fait le tour des formations classiques sur la performance économique.

Vous aimeriez aligner capital financier, capital social, capital environnementale.

Votre écosystème se complexifie tous les jours un peu plus et vous ne voyez pas une issue équilibrée...

Vous voudriez tout simplement contribuer à un avenir plus désirable et plus soutenable pour tous mais ne savez pas par où commencer !

Et si la permaculture et la permaéconomie vous y aidait ?



OBJECTIFS

- Renouer avec le bon sens (paysan).
- Simplifier les process.
- Enrichir les relations.
- Préserver la nature.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les cadres et dirigeants désireux d'être contributeur du changement.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Mise au point > Ne pas confondre « savoir » et « être conscient » ;
- Motivations > Trouver son pourquoi ;
- Tour de table.

JOUR 1 • Après-midi

- La permaculture / Permaéconomie ;
- Définition – Périmètre – Éthiques – Évaluation des acquis.



par Jérémie
SAEZ

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

JOUR 2 • Matin

6 principes ascendants – Transpositions et analogies des organismes et systèmes questionnements et apports

- Observer et interagir ;
- Collecter et stocker de l'énergie ;
- Lancer une production ;
- Appliquer l'autorégulation, accepter la rétroaction – Favoriser les services renouvelables ;
- Pas de déchet ;
- Évaluation des acquis.

JOUR 2 • Après-midi

6 principes descendants – Transpositions et analogies de la coévolution des organismes et systèmes questionnements et apports

- Des structures d'ensemble vers les détails ;
- Intégrer plutôt que séparer ;
- Patiemment à petite échelle ;
- Favoriser la diversité ;
- Valoriser les bordures ;
- Réagir de manière créative.

Méthode et outils pédagogiques

Pédagogie inversée.

Mise en situation.

Jeu de questionnement.

Feed back.

Prérequis

Vouloir sortir du conditionnement ambiant et être prêt à revisiter le bon sens paysan.

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 !

NEW

OSER INNOVER ET FAIRE LE PAS DE CÔTÉ POUR DURER

#Créativité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Oser innover et faire le pas de côté pour donner du sens et de la pérennité à vos actions et votre activité !

Innover d'accord mais comment ?

Le futur s'écrit aujourd'hui : prenez deux jours pour y penser...

Comment conjuguer l'innovation au présent et au futur ?

Innover : est ce responsable ou déviant ? Venez tester les deux !



OBJECTIFS

- Se rassurer et s'engager sur un management de l'innovation joyeux ;
- En imaginant des pistes d'avenir ;
- Et en repartant avec un premier plan d'actions opérationnel sur des axes d'innovation, des points à travailler et beaucoup d'envie...



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant(e) engagé(e) dans une démarche généreuse et active de projection vers le futur et de pilotage de l'innovation.

Programme

JOUR 1 • Matin

Approche pédagogique basée sur l'interaction, l'échange et l'intelligence collective

Quel innovateur êtes-vous ? Comment vous situez vous dans le groupe ?

Introduction de l'innovation et son pilotage :

- Rappel des objectifs de la formation ;
- Recueil des attentes et questions des participants ;
- Présentation des participants et partage de leur vision de l'innovation.

JOUR 1 • Après-midi

Approche pédagogique basée sur le benchmark, approche prospective et approche théorique

Quel innovateur êtes-vous ? Comment se situer par rapport à l'état de l'art ? Quel avenir imaginer ?

L'innovation dans tous ses états :

- Les différentes définitions et formes ;
- Les compétences ou talents... ;
- Les pistes d'innovation / les visions de demain ;

Point sur la première journée via la mise en place d'un fishbowl (prise de parole uniquement au centre en inversant ensuite) : réflexion collective sur la méthodologie et application aux stratégies d'innovation dans les entreprises. Questions sur le management



par Gaëlle
BRAYER

Ingénieure-docteure, elle crée la société de conseil LIME pour accompagner l'innovation et son pilotage depuis 2003. Par ailleurs, elle anime des formations en entreprise et est responsable pour l'Université de Nantes d'un Master de Management de l'innovation à Hanoi (Vietnam).

de l'innovation pour affiner la préparation et les attendus du lendemain ?

Livrable : construction d'un catalogue des futurs possibles, des axes d'innovation

JOUR 2 • Matin

Approche pédagogique entre interaction et étude de cas de chacun

Comment doper votre innovation ? Comment oser construire le futur désiré ?

Les 3 temps de l'innovation ou la théorie de l'acteur-réseau ou comment penser l'innovation comme un processus :

- La déviance ;
- La transformation ;
- La diffusion.

JOUR 2 • Après-midi

Approche pédagogique entre approche systémique et créativité

Qui sont les parties prenantes et comment les intégrer ?

- Les différentes ressources ;
- Les indicateurs de pilotage ;
- De l'open innovation , à la jugaad en passant par les processus d'innovation : les leçons à tirer des outils et expériences d'innovation.

Retour d'expérience sous forme de synthèse des 5 doigts de la main et de la paume (qu'est-ce que vous avez appris et qui vous a particulièrement intéressé ? Quelles questions souhaiteriez-vous ramener dans votre entreprise ? Quelles questions je me pose encore ? Qu'est-ce qui a été difficile ? A partir de cette journée, à quoi vous engagez-vous ? Que souhaiteriez-vous raconter ce soir à vos enfants ? Amis ? Petits- enfants ? Et enfin qu'est-ce que vous allez vous autoriser à faire de nouveau ?

Livrable : construction d'un plan d'action.

Méthode et outils pédagogiques

Les méthodes de facilitation permettent de découvrir les pratiques de chacun, de stimuler les débats, de mettre en situation et d'apporter à chacun des capacités d'apprentissage et de changement dans son management.

La créativité, entre rigueur (des apports théoriques) et imagination (des situations, des benchmarks ou des projections), permet au fil de la formation à chacun d'imaginer son management de l'innovation dans le futur et de repartir à la fin de la formation avec un premier plan d'action opérationnel.

Prérequis

Absence de prérequis, autre que l'engagement décrit dans le public visé.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Communication #Prise de parole en public

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes régulièrement en situation de présentation orale. Pourtant, nous ne vous sentez pas à l'aise dans cette activité, vous manquez de confiance lors de vos prestations, vous doutez de votre impact... ou encore, vous désirez optimiser vos ressources en conversation, en entretien ou en réunion.



OBJECTIFS

Nommer, définir et lister ses peurs, angoisses, stress et sources de blocages

- L'utilité de la prise de parole ;
- Reproduire un discours quel que soit le cadre ;
- Identifier le syndrome de « l'imposteur ».

Pratiquer les techniques de respiration

- L'apport d'un élément tangible / objet dans la posture ;
- Maîtriser et tenir son fil conducteur.

Examiner/distinguer

- Repérer les signaux envoyés par le public pour adapter son discours ;
- Distinguer l'écart entre le fond et la forme ;
- Expérimenter différentes façons de raconter de raconter une histoire pour faire passer son message ;
- Capter l'auditoire.

Construire/organiser/planifier

- Organiser sa prise de parole et le fil auquel se raccrocher à tout instant de celle-ci ;
- Construire un message en adéquation avec le lieu, l'environnement dans lequel il est délivré.

Comparer/choisir

- Comparer ses prises parole filmées à des prises de paroles passées ;
- Choisir le timing opportun pour la prise de parole.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Cadres, chefs d'entreprises.

Programme

JOUR 1 • Matin

Pratique : Présentation de chacun des participants face à toute la salle (30 minutes selon nombre participants).

Théorie : Les règles de base de la prise de parole en public (Choix du message, langage corporel, gestion des émotions, importance de la préparation) et échanges avec les stagiaires sur expériences passées.

Diffusion d'extraits de prise de parole en public pour visionnage critique (exemples de bonne et mauvaise pratique).



par **Maxime COGNY**

Diplômé de l'IUT de journalisme de Bordeaux. Après des expériences en Presse Quotidienne Régionale et France 3 Régions, j'ai la chance de participer au lancement de BFM TV comme journaliste au service des Sports. Je bascule en 2011 vers les Informations Générales, alternant reportages (attentats de Paris, mission Charles de Gaulle) et présentation des journaux (éditions spéciales politiques, matinale). J'exerce depuis 2018 en tant qu'indépendant et anime tables rondes, plateaux TV et conférences (Studios 104 Radio France, Studios Française des jeux, Palais Brongniart).

JOUR 1 • Après-midi

Exercices pratiques : Prise de parole en public sur un sujet préparé en amont et le message à délivrer (en lien avec l'activité du participant).

Prise de parole de chaque participant devant les autres et enregistrement (exercice filmé). Questions aux 8 participants sur la teneur du message passé.

Visionnage critique : le message est-il passé ? L'auditoire a-t-il été embarqué ? Langage corporel ?

JOUR 2 • Matin

Rappel des règles de la prise de parole. Exercice de l'interview en public : le formateur crée des binômes et chaque JD joue, tour à tour, devant les autres, le rôle d'intervieweur et d'interviewé avec son binôme (alternance questions faciles / questions tranchantes). Visionnage critique.

JOUR 2 • Après-midi

Atelier co-construction théâtrale : le formateur laisse les JD libres de s'associer en binôme. Ils disposent de 40 minutes pour écrire et mettre en scène une « histoire » qu'ils présentent au reste du groupe. Enregistrement et diffusion de la prise de parole pour visionnage critique général.

Conclusion : prise de parole individuelle (et filmée) face au groupe CJD pour tirer le bilan des deux jours de formations.

Méthode et outils pédagogiques

La partie théorique du premier jour est aussi tournée vers l'échange afin que le stagiaire puisse échanger sur ses expériences passées et se projeter sur ses expériences à venir. Les outils, les clés données sont immédiatement mises en pratiques et permettent au JD d'en comprendre le caractère indispensable.

Prérequis

Aucun. Les plus anxieux apprendront à maîtriser leur peur, les plus à l'aise à perfectionner leur message et leur gestuelle.

L'ART DE LA REPARTIE

#Communication #Art oratoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit « Ah j'aurais du dire ça ! » ?

Il paraît que les bonnes répliques arrivent toujours le soir quand on se refait la scène. Avec cette formation, nous vous proposons de trouver les bons mots au bon moment. La répartie c'est tout un art et vous êtes sur le point d'en devenir les artistes.



OBJECTIFS

Prendre conscience :

Pour le participant, il s'agit de prendre conscience de son rapport à l'autre dans le but d'adapter son comportement. Le fait de pratiquer en groupe permet de mettre le sujet en mode systémique : le sujet dans son environnement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout directeur, manager et cadre en contact avec de multiples interlocuteurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Lâcher-prise

- Échauffement physique + énergie = Trouver la détente propice à la créativité ;
- Extraits vidéo de joueurs en match d'improvisation ;
- Se mettre en action ;
- J'apprends à dire oui à la proposition de l'autre. Je m'intègre à la proposition de l'autre. Je précise les informations ;
- Donner les moyens d'accepter pour interagir avec l'autre : Je désamorçage le réflexe de défense négative.

JOUR 1 • Après-midi

Gestion des émotions

- Ne pas se laisser submerger par ses émotions ;
- Les 3 secondes.

Creativité

- Sortir de l'attendu/ se surprendre et surprendre.
- Ouvrir son esprit pour rebondir facilement sur les propos de mon interlocuteur ;
- Trouver la spontanéité : si on ne rebondit pas dans la seconde, c'est perdu.



par Fanny
HILD

Spécialiste de l'Improvisation Théâtrale (13 ans de pratique). Diplômée du Conservatoire d'Art Dramatique de Roubaix (5 ans de pratique). Formée à la PNL (Technicienne / praticienne) et à l'Element Humain.

JOUR 2 • Matin

Trouver son style

- Savoir raconter une histoire / Savoir utiliser des registres émotionnels ;
- Explorer la fonction narrative sous toutes ses facettes ;
- Faire adhérer le public en s'appuyant sur le récit et les émotions.

Choix des mots

- Être très attentif aux mots et tournures de phrases ;
- Test sur les projections personnelles ;
- Sensibilisation au VAKOG : Vocabulaire Visuel / Auditif / Kinesthésique.

JOUR 2 • Après-midi

- Improviser sur votre sujet (présentation de projet, présentation de bilan chiffré, rapport d'activité...) et le rendre intéressant / Gérer les imprévus du public ;
- On peut se sortir de toute situation si on est à l'écoute, et dans la détente.
- Construire avec l'autre
- Improviser à plusieurs ;
- Découvrir qu'improviser, c'est possible ! Et que l'on y prend du plaisir !

Méthode et outils pédagogiques

Les techniques, issues du théâtre d'improvisation, sont ludiques et concrètes. Le participant est mobilisé physiquement et émotionnellement durant toute la formation. Les techniques vont mettre en évidence les petits travers de chacun, et vont permettre de proposer des améliorations concrètes, visibles de suite.

Combattre les automatismes

Les techniques vont mettre en évidence les petits travers de chacun, et vont permettre de proposer des améliorations concrètes, visibles de suite.

Prérequis

Aucun.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Prise de parole en public #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes régulièrement en situation de présentation orale. Pourtant, nous ne vous sentez pas à l'aise dans cette activité, vous manquez de confiance lors de vos prestations, vous doutez de votre impact... ou encore, vous désirez optimiser vos ressources en conversation, en entretien ou en réunion.



OBJECTIFS

- Gagner en aisance relationnelle, présence et impact personnel lors de ses prises de parole ;
- Récupérer les « accidents », faire le lien entre « la facilité et l'élégance » ;
- Maîtriser différents vecteurs d'influence (utilité / légitimité / factuel / émotionnel) ;
- Allier originalité et professionnalisme (exemple : utiliser des clefs de Storytelling pour parler à l'émotion !)
- Alignement personnel sur le fond, la forme, et la stratégie de communication... pour maximiser des clefs d'influence et de charisme ;
- Ne pas parler en public, mais parler AU public.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant d'entreprise ou collaborateurs devant négocier (fonctions commerciales / achats / gestion de projet transverse...). Cette méthode sert professionnellement, et personnellement.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Apprendre à improviser – Gestion d'imprévu, adaptation, synchronisation...
- Outils théorique sur des processus mis en œuvre et qui sont des compétences relationnelles ;
- Training de prise de parole « de la vision au résultat » autour de sa propre société (nombreux exercices de type « elevator pitch »).

JOUR 1 • Après-midi

- Situations et jeux de rôles adaptés aux demandes des participants (collaborateurs / syndicats / journalistes / partenaires ...)
- Outils théoriques du modèle « art de l'influence » ;
- Training de prises de parole en équipe et de débats contradictoires ;
- Outil théorique « Avocat de son métier » © - Méthode Scène Expériences.



par Laurent PEWZNER



et Scène Expériences

Laurent PEWZNER est associé fondateur de Scène Expériences (2005) et enseignant grandes écoles : Corps technique des Mines (X-Mines), Polytechnique, HEC...

Formateurs suppléants possibles : Tous les formateurs de Scène Expériences : **Vincent RONSAC, Julie MORI, François LEROUX.**

JOUR 2 • Matin

- Techniques soutenues d'improvisation théâtrale (travail sur des émotions) ;
- Travail d'alignement et de conviction, ancrages « utilité et légitimité ».

JOUR 2 • Après-midi

- Postures de communication, communiquer en tant que :
 - Dirigeant et « piloter des projets » ;
 - Entrepreneur et « porter des enjeux ».
 - Manager et fixer des objectifs, recadrer, animer des réunions...
- Synthèse et clarification de sa stratégie de communication.

Méthode et outils pédagogiques

Techniques théâtrales, mises en situation et sélection d'outils pointus de communication (carré de l'influence, moteurs de personnalité, storytelling).

Improvisation théâtrale, apprendre à improviser (Improviser ne s'improvise pas ... Ce sont des techniques précises).

Rester en écoute sous contrainte d'urgence et d'imprévu, se synchroniser et s'adapter, domestiquer l'instant

Transformer par du plaisir et de la décontraction, positiver un enjeu fort ou stressant.

Nombreux exercices de prise de parole, exercices ciblés et feedbacks individuels.

Prérequis

Aucun.

DÉVELOPPER LA QUALITÉ DE SES RELATIONS AVEC LA PROCESS COM®

NIVEAU 1

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Venez (comme 900 JD et collaborateurs que j'ai formés avec toujours autant de plaisir) découvrir de manière ludique ce fabuleux outil utilisé par plus de 150 000 personnes en France : la Process Com® : **6 types de personnalité, un langage simple, et des clés immédiatement utilisables** dans la vie de tous les jours, au travail ou à titre personnel.



OBJECTIFS

- Mieux me connaître (comportement, attentes, zones de confort et de risque) ;
- Identifier le profil de mes interlocuteurs ;
- Adapter mon comportement et ma communication à l'autre ;
- Développer ma flexibilité relationnelle, en étant plus à l'aise face à chaque interlocuteur.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout manager ou collaborateur en entreprise souhaitant développer la qualité de sa communication (tout le monde !)

Programme

JOUR 1 • Matin

Connaissance de soi

- Connaître le modèle et les 6 profils de la méthodologie Process Com® (PCM) ;
- Identifier chaque type de personnalité (manière de fonctionner et de communiquer, besoins et attentes, relation avec les autres, ...).

JOUR 1 • Après-midi

Les règles de base d'une bonne communication

- Jouer les différents profils d'interlocuteurs pour mieux les comprendre (« Vis ma vie ! ») ;
- Adapter sa communication ;
- Communiquer plus efficacement : avoir les bons mots au bon moment !



par Jean-Pierre
AUGAT

Jean-Pierre AUGAT est un animateur de plus de 80 formations sur les thèmes de l'écoute active et de la process com au CJD depuis 15 ans. La communication est la base de tout. C'est le sens d'Ax'aura : l'axe que je vise, c'est le développement de mon aura et de mon influence positive sur les situations et les personnes pour viser l'harmonie et éviter les conflits, dans ma vie personnelle et professionnelle.

JOUR 2 • Matin

La satisfaction des besoins psychologiques

- Comprendre les besoins et attentes de mon interlocuteur (les besoins psychologiques - ce qui le fait marcher ou le motive ; comment les détecter, comment les satisfaire) ;
- Individualiser et rendre plus efficace chacune de mes relations.

JOUR 2 • Après-midi

La gestion des situations

- Prendre la parole de manière efficace ;
- Vendre et argumenter de manière personnalisée ;
- Animer et gérer un groupe de personnes différentes...

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez participer à de nombreux jeux de rôles et mises en situations, concrets et ludiques. Vous allez être acteur de votre formation, animer, jouer au théâtre. Vous allez également vous inspirer de vidéos conçues spécialement pour cette formation.

Prérequis

Aucun, sinon être prêt à mieux se connaître, se dévoiler et accepter le regard de l'autre (en bref, être JD !).

DÉVELOPPER LA QUALITÉ DE SES RELATIONS AVEC LA PROCESS COM[®]

NIVEAU 2

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Mieux gérer les situations difficiles ou inefficaces qui empoisonnent mon quotidien de manager. Retrouver la performance, en comprenant mieux les comportements et attitudes non productifs, qui ne font que générer stress et conflit. Mieux utiliser mes propres ressources et celles des autres pour plus d'efficacité. Cette formation combine à elle seule pas mal de formations sur la gestion du stress, des conflits, des personnes dites difficiles...



OBJECTIFS

- Mieux maîtriser les situations ou personnalités plus délicates ou difficiles ;
- Gérer les conflits ;
- Repérer rapidement les comportements sous-stress et les séquences négatives pour retrouver de l'efficacité et remettre son interlocuteur (ou la situation) en position constructive et de réussite ;
- Gérer les situations de stress, chez soi et chez son interlocuteur ;
- Pratiquer l'auto-coaching.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tous les dirigeants qui adoreront faire en une seule formation : Connaissance de soi, Prise de parole, Gestion des conflits et Assertivité.

Programme

JOUR 1 • Matin

Identifier un profil par son comportement négatif (et ses attentes)

- Apports théoriques sur la notion de manifestations positives et négatives des 6 types de personnalités ;
- Les identifier pour les gérer ;
- Repérer pourquoi quelqu'un envoie des signaux de reconnaissance négatifs ;
- La notion d'attente et de besoin psychologique.

JOUR 1 • Après-midi

Mécanismes et scénarios d'échec

- Exercice en groupe d'analyse de cas présentés par le formateur (sur la base de vidéos élaborées spécifiquement pour ce travail) ;
- Jeux de rôles et mises en situation sur les différents profils d'interlocuteurs, en petits groupes ou binômes ;
- Apport pédagogique sur la notion de degré de stress- 1^{er} et 2^{ème} degré de stress ;



par Jean-Pierre
AUGAT

Jean-Pierre AUGAT est un animateur de plus de 80 formations sur les thèmes de l'écoute active et de la process com au CJD depuis 15 ans. La communication est la base de tout. C'est le sens d'Ax'aura : l'axe que je vise, c'est le développement de mon aura et de mon influence positive sur les situations et les personnes pour viser l'harmonie et éviter les conflits, dans ma vie personnelle et professionnelle.

- Les mécanismes d'échec inconscients, les scénarios prévisibles d'inefficacité ;
- Travail en sous-groupe, simulations et jeux de rôle ;
- QCM de mi-parcours.

JOUR 2 • Matin

Gérer les situations délicates et conflits

- Exercice de reprise sur les profils d'interlocuteurs et leurs attentes ;
- Mise en application en binômes/sous-groupes, sur la base de vécus ou cas apportés par les participants : mises en situations ;
- Travail en exercices sur la gestion des conflits ;
- Les stratégies de communication qui vont rattraper les situations difficiles ou conflictuelles ;
- Le comportement à adopter face à des personnes plus « difficiles » ;
- Jeux de rôle, pour mise en pratique, ancrage des techniques et recadrage.

JOUR 2 • Après-midi

Gérer le stress

- Atelier Gestion du stress ;
- Faire sortir du stress son interlocuteur ;
- Apprendre à gérer son propre stress, en auto-coaching ;
- Jeux de rôle de mise en pratique, sur la base de cas vécus par les participants, et de cas préparés pour apport pédagogique ;
- QCM de validation des acquis ;
- Rédaction par chaque participant de son plan d'action et de progrès ;
- Évaluation de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Formation pratique et facile à appliquer dès le retour en entreprise (ou chez soi), basée sur de nombreux exercices, jeux de rôles et animations vidéo.

Prérequis

Avoir suivi le Niveau 1.

COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC LA PROCESS COM[®]

#Communication #Connaissance de soi



par Marie BINETRUY

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Il vous arrive parfois de vous sentir démuni dans certaines situations relationnelles. Vous vous demandez comment « dire les choses » pour maintenir la qualité de l'échange tout en exprimant le fond de votre pensée.

Vous aimeriez mieux comprendre comment fonctionne l'autre, ses motivations ? Et mieux comprendre ce qui vous motive, ce qui vous met sous stress et comment faire pour avoir des relations constructives ? Cette formation vous fournira des réponses à ces questions...et mieux encore, vous donnera les moyens d'améliorer votre communication au quotidien



OBJECTIFS

- Comprendre et se comprendre ;
- Mieux se connaître pour mieux communiquer ;
- Mettre des mots pour éviter les maux ;
- Se poser les bonnes questions ici, intégrer les réponses et pouvoir bien communiquer, sans y penser !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et collaborateurs prêts à se regarder dans un miroir sans le forcer à lui dire « qu'il est le plus beau en ce royaume... » ! Des personnes prêtes à « mouiller la chemise » pour vivre des relations constructives et bénéfiques avec leurs proches.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

• JOUR 1 • Après-midi

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

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

• JOUR 2 • Matin

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

• JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Être curieux et ouvert.

Être prêt à regarder autrement sa façon de communiquer et sa relation aux autres.

Avoir envie de changer certains comportements qui génèrent de la pollution relationnelle.

NEW

INTRODUCTION À LA COMMUNICATION NON VIOLENTE

#CNV #Intelligence relationnelle



par Maylis BOYE

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avez-vous déjà voulu fuir des relations conflictuelles ?
 Avez-vous déjà ressenti l'envie de vous isoler pour éviter des personnes ?
 Savez-vous que ce que vous faites et dites créer de la violence en vous ou autour de vous, alors que vous êtes persuadé d'avoir raison ?
 Avez-vous déjà travaillé avec des collaborateurs, qui critiquent et râlent tout le temps ?
 Si face aux situations conflictuelles vous avez l'impression que communiquer est une perte de temps, c'est qu'il vous manque les trucs et astuces pour communiquer efficacement. Je vous accueille donc en formation pour enfin parler de ce qui vous gêne et de ce qui vous agace. **C'est une merveilleuse opportunité de prendre soin de vous et que cela profite à tout le monde !**



OBJECTIFS

- Améliorer vos relations managériales en prenant soin de vous ;
- Identifier ce qui génère de la violence en moi et chez les autres ;
- Faire de chaque conflit une opportunité de dialogue ;
- Savoir accueillir les critiques et les jugements ;
- Savoir choisir entre écouter, ou s'exprimer pour économiser votre énergie.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui :

- en ont marre de toujours répéter la même chose, sans résultats,
- ont tendance à s'isoler ou à fuir le conflit,
- sont saturés des problèmes relationnels,
- font bonne figure au lieu de s'exprimer vraiment, par peur de blesser,
- ont envie de se rendre la vie plus facile.

Les collaborateurs qui :

- que vous avez envie de motiver dans leur missions, pour qu'ils arrêtent de se plaindre,
- qui n'ont pas eu l'occasion de s'intéresser à leur manière de parler et d'écouter, et l'impact sur l'entourage et leurs missions professionnelles,
- qui sont en permanence au standard ou en lien avec les clients/ fournisseurs,
- qui managent dans vos équipes.

Les managers qui :

- souhaitent inspirer autour d'eux un management bienveillant et plus coopératif,
- souhaitent apprendre à écouter vraiment et s'exprimer sincèrement susciter l'autonomie des collaborateurs.

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

Programme

JOUR 1 - Matin

- Repérer les obstacles, les freins à la communication : le monde du chacal ;
- Pratiquer les bases de la Communication NonViolente par l'expérience.

JOUR 1 - Après-midi

- Identifier Les étapes du processus de la Communication NonViolente : le monde de la Girafe ;
- Traduire des critiques, des jugements et décoder les motivations dessous.

JOUR 2 - Matin

- Différencier la cause du conflit et le déclencheur ;
- Apprendre à demander ; un levier de transformation pour passer à l'action.

JOUR 2 - Après-midi

- Exprimer ce qui se passe en soi de manière claire sans accusation ;
- 4 manières de recevoir un message difficile.

Méthode et outils pédagogiques

Nous demanderons aux participants de partir de situations concrètes professionnelles pour favoriser l'intégration de cet outil. Jeux de rôle fictifs et réels. Des échanges en binôme, en trio, et en grands groupes. Des exercices sur supports papiers, des mises en situation corporelles, et théâtrales ludiques. Nous utilisons les feedback du groupe, et favorisons l'interactivité. Pédagogie expérientielle et théorique, favorisant le co-apprentissage joyeux et sérieux.

Prérequis

Pas de prérequis.

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

NEW

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

Reconnaitre 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

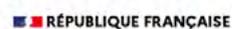
RESTONS EN CONTACT

Informations inscriptions :

formation@cjd.net 



Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante:
ACTIONS DE FORMATION