

MON CATALOGUE DE FORMATION

 EN RÉGION

PAYS DE LA LOIRE

2023-2024



SOMMAIRE

Clique sur les
thématiques
pour être dirigé
vers la page 

ÉDITO	3
01 CALENDRIER RÉGIONAL	4
02 LA FORMATION AVEC ETAPE ET AU CJD	5
Quelques chiffres	5
Les différentes offres	6
Notre catalogue de formation pour les forums formation	8
Focus sur Copernic	9
Parcours JD	10
03 LA BOÎTE À OUTILS	11
Comment s'inscrire ?	11
Comment financer ma formation	12
04 FORUM FORMATIONS	13
Process d'inscription	13
Memento	14
FORUM 1 - novembre / décembre 2023	20
FORUM 2 - janvier 2024	21
FORUM 3 - mars 2024	23
FORUM 4 - avril 2024	25
FORUM 5 - juin 2024	26
FORUM COLLAB 1 - mars 2024	27
FORUM COLLAB 2 - avril 2024	28
05 TES CONTACTS EN RÉGION	29



ÉDITO

“ Chère JD, Cher JD,

Diriger n'est pas inné, cela s'apprend, et ce tout au long de ta vie de dirigeant-e. Se former avec le CJD, c'est prendre du temps aujourd'hui pour en gagner demain. Et tout ça évidemment dans un esprit de convivialité, de partage, d'échanges, et bien sûr, de bienveillance et de confidentialité !

Aujourd'hui, encore plus qu'hier, participer aux forums formation présente un intérêt pour t'accompagner en cette période de recherche d'équilibre. Notre objectif est toujours de te faire progresser, de te faire grandir, de t'accompagner dans ton développement professionnel, mais également personnel.

Cette année nous organisons 5 forums JD et 2 forums collaborateurs avec 5 nouvelles formations :

- Réduire le turn-over et développer la QVT au sein de son entreprise.
- Comment développer son entreprise en 12 étapes (L'entreprise dont vous êtes le héros).
- Devenir un aimant au succès, ça s'apprend.
- Piloter son entreprise à distance.
- Droit du travail : Outil de gestion, outil de performance.

Attention, plus il y a de piments, plus tu seras amené à te remettre en question.

Également cette année un forum Parcours les 12 et 13 octobre, dans lequel tu retrouveras les formations incontournables du parcours JD : VISA+, Influence et dynamique, Apprendre à Apprendre, Facil et R'Eveil (nouveau à orientation RSE).

Si tu hésites encore dans ton choix de formation, demande à ton RFS de t'apporter son aide.

Bonne lecture et à très bientôt en forum.



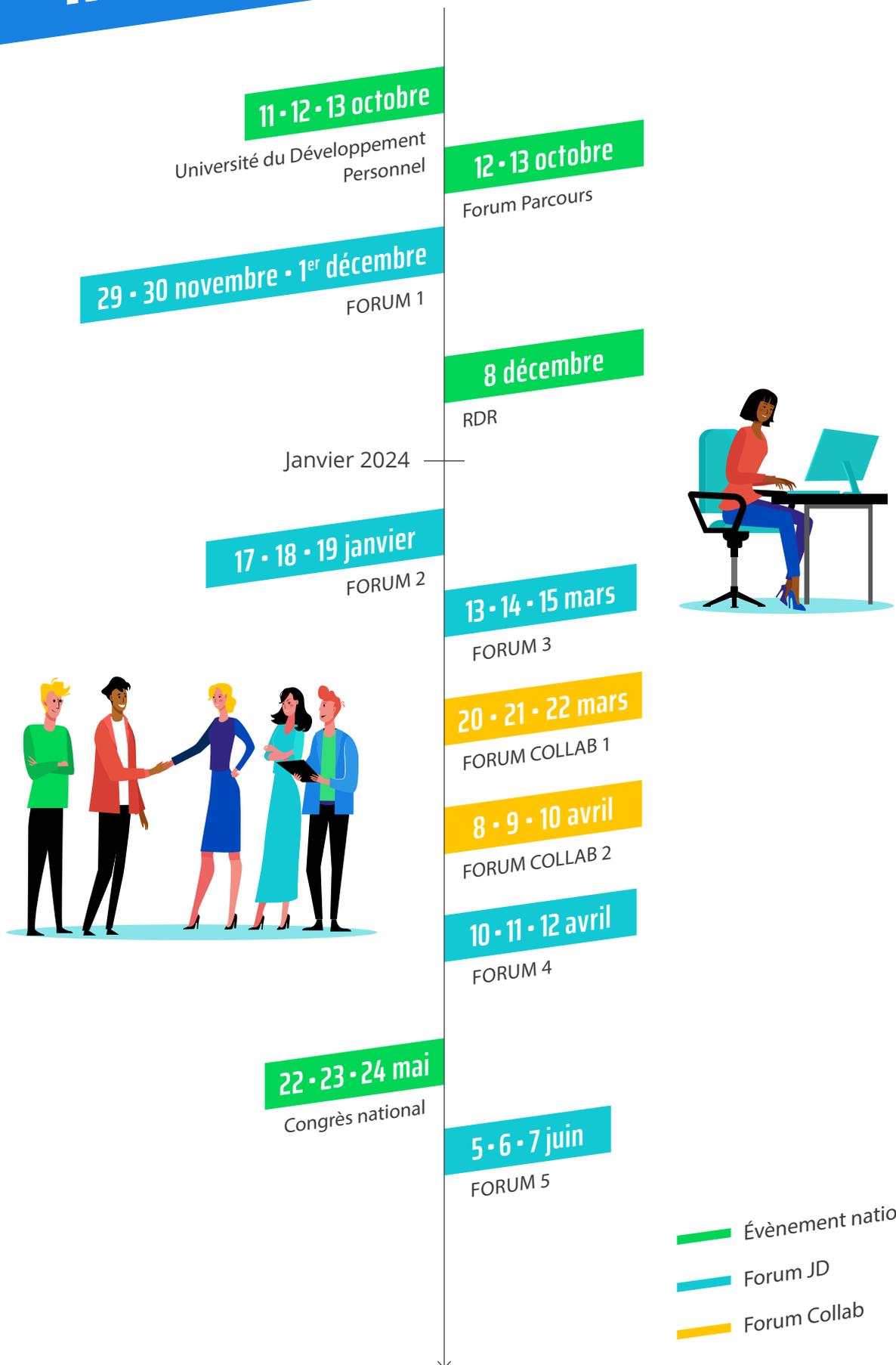
Sabine VERNÉZY
RFR 2022/2024



Emmanuel COISY
RFR 2022/2024



01 CALENDRIER RÉGIONAL



02 LA FORMATION AVEC ETAPE ET AU CJD



1 • Quelques chiffres

La formation au CJD c'est :

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

Au sein du CJD, on apprend de plusieurs manières :

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

92 %

Taux de satisfaction

Près de 4000

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

+ 400

Sessions programmées chaque
année

+ 550

JD en formation Copernic

+ 150

Formateurs référencés

+ 200

Thématiques proposées
au catalogue national

+ 40

Forums par an

2

Jours de formation minimum par
an pour chaque JD

+ de 60 000

heures de formation

2 • Les différentes offres

Forum formation

Se construire, Diriger, Pérenniser, Rayonner

De 1 à 3 jours

Parcours Copernic

Parcours de professionnalisation au métier de dirigeant

2,5 ans

UDP

Université du Développement personnel

2,5 jours

Parcours JD

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

Nouveau module en 2022 : R'Eveil

De 1 à 2 jours/module

Campus JD

Animateurs de Commissions
Prise de fonctions de bureau

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

Les forums formation

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

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

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

Le parcours Copernic

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

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

Les rentrées Copernic ont lieu en janvier et septembre.

L'université du développement personnel

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

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

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

Programmé en octobre.



La formation au sein d'ETAPE*



LES FORUMS FORMATION
Formation présentielle collective.
De 1 à 3 jours. Plus de 200 thématiques parmi les 4 axes :

- Se construire
- Diriger
- Pérenniser
- Rayonner

Programme annuel de septembre à juin

COPERNIC
Formation présentielle collective sur 2,5 ans sur :

- la complexité
- l'hétérogénéité
- les compétences
- la posture entrepreneuriale
- la vision
- les résultats

Rentrée en janvier et septembre

L'UNIVERSITE DU DEVELOPPEMENT PERSONNEL (UDP)
Formation présentielle collective, 2,5 jours dans un lieu inspirant.

- Les chemins vers soi
- Être pleinement soi
- Puissance et succès
- Emotion et stress
- Se libérer de ses chaînes

Programme en octobre

La formation au sein du CJD**



PLÉNIÈRES
Conférences par des intervenants experts.
Inspiration et réflexion sur des thématiques à enjeux.

Mensuel

COMMISSIONS
Le but est de construire un projet de section qui réponde aux attentes, aux besoins et aux envies des JD :

- Découverte pro
- Start
- Stratégie globale
- Approfondissement thématique
- Posture du dirigeant

CAMPUS
Formations destinées aux fonctions de bureau et commissions.

Juin

DES RACINES ET DES JD
Former des animateurs pour animer les modules du Parcours JD.

Janvier

LE PARCOURS JD
Un Parcours en 5 modules pour intégrer les valeurs du mouvement et progresser en tant que dirigeant-e !

Programme annuel

- Valeurs & performance
- VISA
- Facil
- Apprendre à apprendre
- Influence & Dynamique
- Nouveau : Réveil

* 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

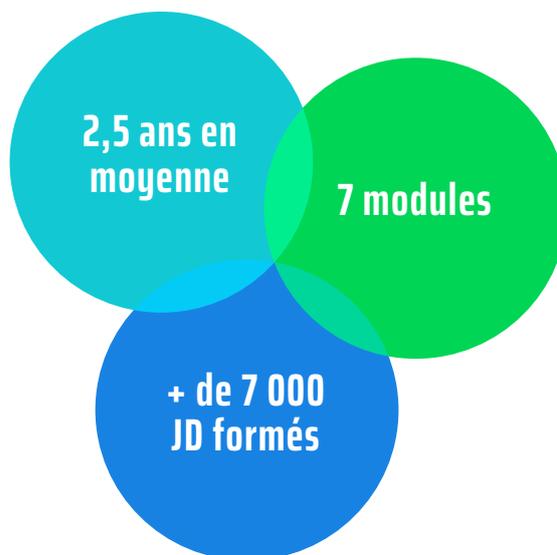
- Vision**
- Stratégie et Développement**
 - Stratégie Globale
 - Business Stratégie
 - Stratégie de communication
 - Stratégie financière
 - Stratégie digitale
- Innovater**
 - Techniques d'innovation
 - Créativité
- Responsabilité**
 - Initiation à la RSE
 - Nouveaux modèles économiques
 - Environnement

Rayonner

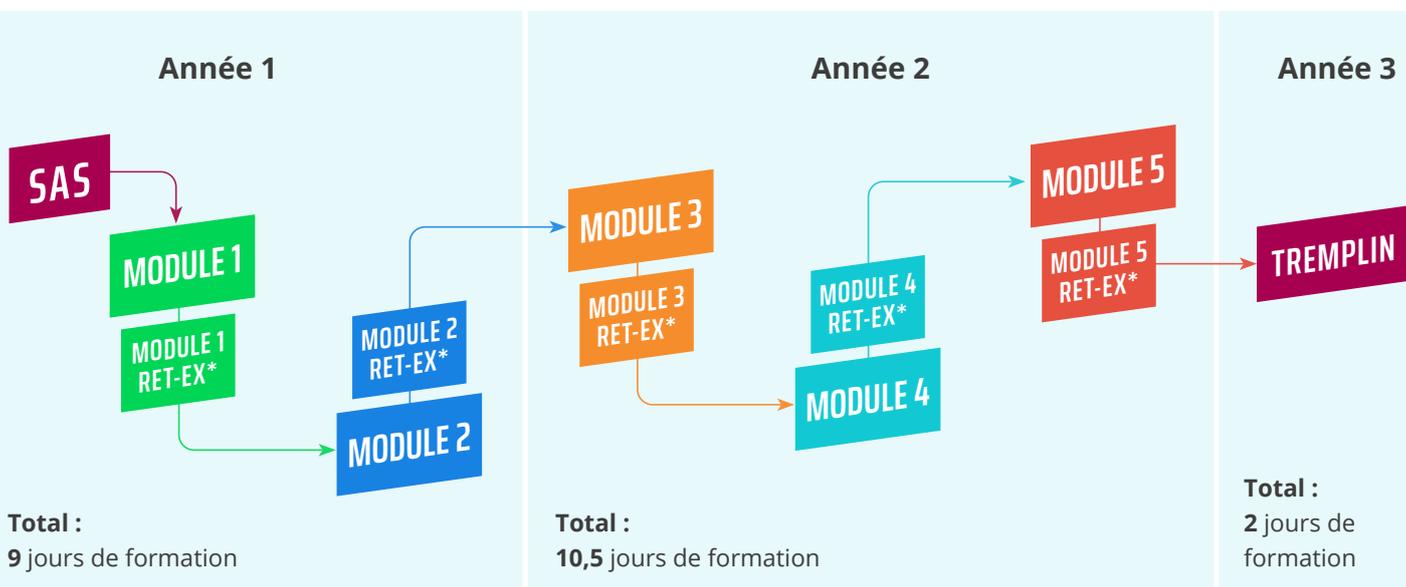
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
 - Prise de parole en public
 - Techniques de communication

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

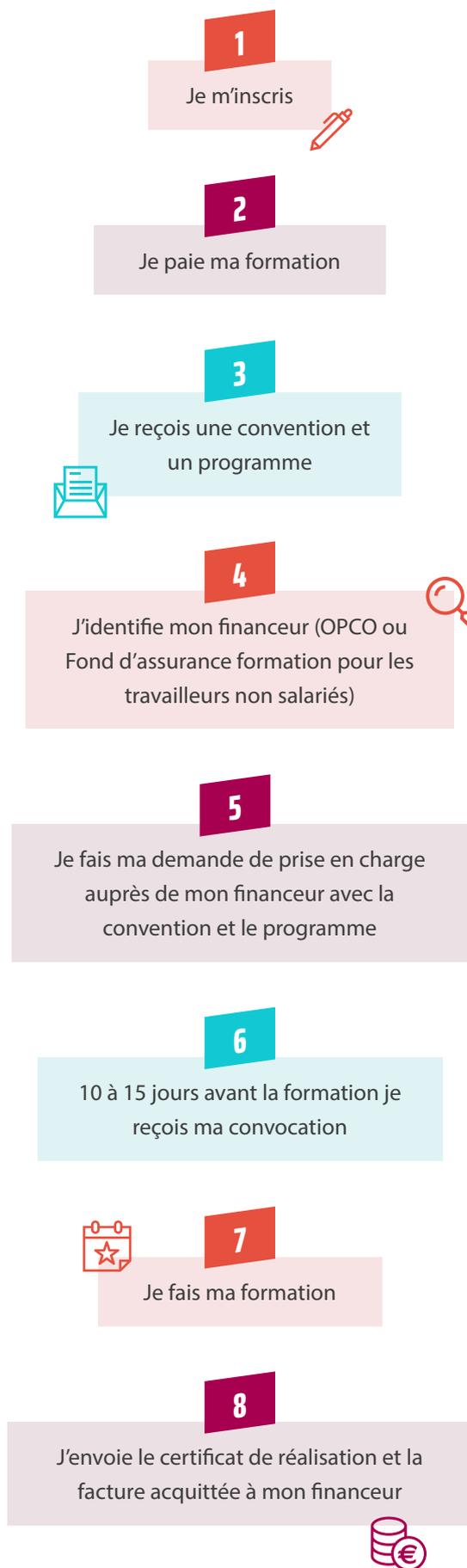
Il existe aujourd'hui 3 principales méthodes pour connaître son opérateur de compétences :

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 JD



PROCESS D'INSCRIPTION JD

ÉTAPE 1

Fais tes vœux de formation à partir de ce catalogue et de la fiche mémento en te faisant accompagner par ton Référent Formation Section [RFS], le cas échéant

ÉTAPE 2

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

ÉTAPE 3

Avant le 29 septembre 2023

Inscris tes vœux de formation sur le document / formulaire transmis par ton RFS. Dépose un chèque de caution du montant total TTC de la formation, à l'ordre d'ÉTAPE, à ton RFS.

MODALITES D'INSCRIPTION :

Indique tes vœux de formation sur le formulaire envoyé par ton RFS.
Clôture des vœux : le 29 septembre 2023.
Validation de tes vœux au comité d'orientation de la CRF le 19 octobre 2023.

ÉTAPE 4

Jeudi 19 octobre 2023

Le Comité d'Orientation passé, tu seras informé, par ton RFS, de la validation de tes vœux de formation.

ÉTAPE 5

A toi maintenant de t'inscrire aux formations préalablement validées par ton RFS sur MYCJD.net – onglet Formation.

L'inscription sur MYCJD.net est obligatoire, et ce pour chaque forum.

Le règlement de ton inscription se fait par CB, directement sur la plateforme d'inscription (voir la Boîte à outils [page 11](#)).

ÉTAPE 6

Ton inscription effectuée, tu recevras une confirmation puis une convention et le programme de formation, la convocation et à l'issue de la formation, ta facture, ton certificat de réalisation et ta feuille de présence. Pense à consulter tes spams.

Conserve ces documents et transmets-les, le cas échéant, à la personne en charge de la formation dans ton entreprise.





INSCRIPTION SUR MY CJD

TRUCS ET ASTUCES

CONNEXION MY CJD:

Avec tes identifiants : adresse mail (prenom.nom@cjd.net) + MDP

Tu as déjà un compte Microsoft, change de navigateur ou passe en navigation privée.

Les inscriptions sont à faire 1 mois avant le démarrage du Forum, pour la bonne gestion administrative et l'organisation du Forum. Merci de ta diligence.

Les inscriptions seront closes 3 jours avant le démarrage du forum, si tu n'es pas inscrit, ta participation sera considérée comme un désistement à 100% d'indemnité.

Afin de faciliter ton inscription, nous t'invitons à respecter les conditions suivantes :

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

LES FACTURES SONT ENVOYÉES APRES LES FORUMS.

Tu peux accéder à tes documents de formation sur ton espace privé MAFORMATIONCJD.FR.

Ton espace se situe en haut, à droite de l'écran.

ATTENTION : Le forum démarré, il ne sera plus possible de modifier tout document de formation. Pense à vérifier ta convention à réception, et plus particulièrement l'entreprise sous laquelle tu es inscrit.

Si tu souhaites modifier cette entité => préviens marie.caplain@cjd.net dès réception de ta convention.

DÉSISTEMENT

Annuler sa formation a des conséquences... pour tous les autres JD :

- Pour les JD qui se sont vu refuser leur inscription à la formation faute de place lors du comité d'orientation.
- Pour l'équilibre financier du CJD, ce qui peut nous obliger à réduire la variété des formations proposées l'année prochaine et à augmenter les tarifs.
- Pour l'équipe formation JD qui passe beaucoup de temps pour te suivre et te faciliter la vie

En cas de désistement:

- ton annulation est prise en compte à la réception de ton mail à marie.caplain@cjd.net et à ton RFS
- 100 % TTC si le désistement intervient 15 jours calendaires avant le début de la formation
- 50 % TTC si le désistement intervient entre 15 et 30 jours calendaires avant le début de la formation
- Néant si le désistement intervient dans les 30 derniers jours calendaires avant le début de la formation

TARIFS OXYGÈNE OU CRÉATEUR

Si tu es dans ce cas, rapproche toi de ton RFS

- tu bénéficieras d'1 formation par an à - 50% du montant pédagogique de la formation HT
- tu t'inscris sur le site en payant la totalité de la formation et la Région PDL te remboursera à hauteur de 50% HT. La section remboursera le JD

Pour les aînés : ils peuvent se positionner s'il reste des places mais ils n'auront pas de convention. Etant non cotisants, ils ne peuvent s'inscrire sur MYCJD.net

MEMENTO 2023-2024 FORUMS JDS

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.

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

<p>FORUM 1</p> <p>NOVEMBRE / DÉCEMBRE 2023</p> <p>NOVOTEL POITIERS</p>	● Réduire le turn-over et développer la QVT au sein de son entreprise
	● Logique financière Module 1 2,5 jours
	● Logique financière Module 1 2,5 jours
	● Reprendre une entreprise saine ou en difficulté
	● Développer la qualité de ses relations avec la PROCESS COM N1
	● De la situation stressante à la résilience
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement N1 - ENNEAGRAMME 2,5 jours
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement N1 - ENNEAGRAMME 2,5 jours
	● Entreprendre en conscience 2,5 jours
	● Trouver son équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle
	● Outil d'aide à la décision : méthode Get Things Done

<p>FORUM 2</p> <p>JANVIER 2024</p> <p>WESTOTEL NANTES</p>	● Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale
	● Découvrez votre excellence dans l'action
	● Management et motivation 3 jours
	● Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement
	● Manager avec les lunettes des intelligences multiples
	● Comment développer son entreprise en 12 étapes (L'entreprise dont vous êtes le héros) 2,5 jours
	● Logique financière M1 2,5 jours
	● Logique financière M1 2,5 jours
	● Logique financière M2 2,5 jours
	● L'art de la repartie
	● Introduction à la communication non violente
	● Communication non verbale
	● Développer la qualité de ses relations avec la PROCESS COM N1
	● Assertivité et efficacité managériale
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement - ENNÉAGRAMME - N1 2,5 jours
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement - ENNÉAGRAMME - N1 2,5 jours
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement - ENNÉAGRAMME - N2 2,5 jours
	● Gestion du temps
	● Gestion du temps
	● Le dirigeant et l'argent : trouver la posture idéale et oser parler argent
● Mobiliser ses ressources pour être serein et efficace	
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	



MEMENTO 2023-2024 FORUMS JDS

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.

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

FORUM 3

MARS 2024



WESTOTEL
NANTES

●	Faire grandir le manager qui est en moi grâce a la méthode PCL
●	Recruter sans se tromper
●	Gérer les risques et maîtriser les enjeux - Poker management
●	Découvrez votre excellence dans l'action
●	Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Activez les leviers invisibles de votre entreprise.
●	Piloter son entreprise à distance
●	Construire sa performance commerciale
●	Logique financière M1 2,5 jours
●	Logique financière M1 2,5 jours
●	Logique financière M2 2,5 jours
●	Escrime oratoire
●	Prise de parole en public
●	Gestion du temps
●	Assertivité et efficacité managériale
●	Mind mapping et mémoire
●	Transformer ses peurs en énergie d'action avec les arts martiaux
●	Écoute active
●	Entreprendre en conscience M2 2,5 jours
●	Communiquer, coopérer, manager efficacement 6 ENNÉAGRAMME - N1 2,5 jours
●	Communiquer, coopérer, manager efficacement N1 2,5 jours
●	Communiquer, coopérer, manager efficacement - ENNÉAGRAMME - N2 2,5 jours
●	Communiquer, coopérer, manager efficacement - ENNÉAGRAMME- N3 2,5 jours
●	3 clés de l'excellence collective, avec les outils de l'élément humain N1



MEMENTO 2023-2024 FORUMS JDS

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.

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

<p>FORUM 4 AVRIL 2024</p> <p>WESTOTEL LE POULIGUEN</p>	● Droit du travail : outil de gestion, outil de performance
	● Logique financière M1 2,5 jours
	● Logique financière M3 2,5 jours
	● Renforcer la performance de son entreprise
	● L'art de la repartie
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement - ENNEAGRAMME - N1 2,5 jours
	● Assertivité et efficacité managériale
	● Assertivité et efficacité managériale
	● Entreprendre en conscience M1 2,5 jours
	● Montre moi comment tu bouges, je te dirai comment tu fonctionnes

<p>FORUM 5 JUIN 2024</p> <p>WESTOTEL PORNIC</p>	● Découvrez votre excellence dans l'action
	● Logique financière M1 2,5 jours
	● Logique financière M1 2,5 jours
	● Renforcer la performance de son entreprise
	● Assertivité et efficacité managériale
	● Assertivité et efficacité managériale
	● Entreprendre en conscience M1 2,5 jours
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement - ENNEAGRAMME - N1 2,5 jours
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement - ENNEAGRAMME - N1 2,5 jours
	● Mind mapping et mémoire
● Écoute active	

04 FORUM FORMATIONS COLLAB



PROCESS D'INSCRIPTION COLLAB

ÉTAPE 1

Fais les choix de formation de tes collaborateurs à partir de ce catalogue et de la fiche memento en te faisant accompagner par ton Référent Formation Section (RFS) le cas échéant.

ÉTAPE 2

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

ÉTAPE 3

Avant le 30 novembre 2023

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

Inscris les vœux de formation de tes collaborateurs sur le document / formulaire transmis par ton RFS. Dépose un chèque de caution du montant total TTC de la formation à l'ordre d'ÉTAPE à ton RFS.

MODALITES D'INSCRIPTION :

Pré-inscriptions auprès de ton RFS

Clôture des Pré-inscriptions
au 30 novembre 2023

Validation des pré-inscriptions par la
commission Formation début décembre 2023

ÉTAPE 4

Tu seras informé par ton RFS de la validation des vœux de formation de tes collaborateurs.

ÉTAPE 5

Inscriptions à partir de [MYCJD.net](https://mycjd.net)
onglet Formation.

Inscris tes collaborateurs aux formations
préalablement validées par ton RFS.

Le paiement se fait par CB directement sur la
plateforme d'inscription
(voir la Boîte à outils [page 11](#)).

ÉTAPE 6

Ton inscription effectuée, tu recevras une
confirmation puis une convention et le
programme de formation, la convocation et à
l'issue de la formation, ta facture, ton certificat
de réalisation et ta feuille de présence. Pense à
consulter tes spams.

Conserve ces documents et transmets-les, le cas
échéant, à la personne en charge de la formation
dans ton entreprise.





MEMENTO 2023-2024 FORUMS COLLABS

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

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

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

<p>FORUM COLLAB 1 MARS 2024</p>  <p>JARDINS DE L'ATLANTIQUE TALMONT ST HILAIRE</p>	● Management et motivation J3 le 19/04/24
	● Logique financière M1 2,5 jours
	● Développer la qualité de ses relations avec la process com N1
	● L'art de la repartie
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement - ENNEAGRAMME - N1 2,5 jours
	● Mind mapping et mémoire
	● Assertivité et efficacité managériale
	● Gestion du temps
	● Gestion du temps
	● Gestion du temps

<p>FORUM COLLAB 2 AVRIL 2024</p>  <p>WESTOTEL LE POULIGUEN</p>	● Management et motivation J3 le 14/05/24
	● Découvrez votre excellence dans l'action
	● Développer la qualité de ses relations avec la process com N1
	● Communication non verbale
	● Gestion du temps
	● Gestion du temps
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement - ENNEAGRAMME - N1 2,5 jours
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement - ENNEAGRAMME - N1 2,5 jours
	● 3 clés de l'excellence collective, avec les outils de l'élément humain N1
	● L'orthographe sans peur

FORUM 1

29/11 AU 1/12/23

Novotel Poitiers

DIRIGER

TARIFS HT

NEW Réduire le turn-over et développer la QVT au sein de son entreprise	LEVY Jean René et LEHUGER Fanny	832,50 €
--	------------------------------------	----------

PERENNISER

TARIFS HT

Logique financière Module 1 2,5 jours - démarrage le 29/11/2023 à 14h	THOMAS Jérôme	1082,50 €
Logique financière Module 1 2,5 jours - démarrage le 29/11/2023 à 14h	BAUDE Marjorie et LOUESSARD Adrien	1082,50 €
Repandre une entreprise saine ou en difficulté	TARIANT Jean Marc	832,50 €

RAYONNER

TARIFS HT

Développer la qualité de ses relations avec la PROCESS COM N1	AUGAT Jean Pierre	832,50 €
---	-------------------	----------

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

De la situation stressante à la résilience	LESAGE Patrick	832,50 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement N1 - ENNEAGRAMME 2,5 jours - démarrage le 29/11/2023 à 14h	LAURIN Karine	1082,50 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement N1 - ENNEAGRAMME 2,5 jours - démarrage le 29/11/2023 à 14h	BRUNEAU Dorothee	1082,50 €
Entreprendre en conscience 2,5 jours - démarrage le 29/11/2023 à 14h	DAGUIN Stéphane	1082,50 €
Trouver son équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle	DARGET Philippe	832,50 €
Outil d'aide à la décision : méthode Get Things Done	AUZOU Geoffrey	832,50 €

FORUM 2

DU 17 AU 19/01/24

Westotel Nantes

DIRIGER

TARIFS HT

Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale	ETCHART Pieo	832,50 €
Découvrez votre excellence dans l'action	BELLAMI François	832,50 €
Management et motivation 3 jours, démarrage le 17/01/24 à 9h	GERARD Gwenaelle	1249,17 €
Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement	NOUVION Anne Laure	832,50 €
Manager avec les lunettes des intelligences multiples	ROUSSET Florent	832,50 €
NEW Comment développer son entreprise en 12 étapes (L'entreprise dont vous êtes le héros) 2,5 jours, démarrage le 17/01/24 à 14h	LEVY Jean René et LEHUGER Fanny	1082,50 €

PERENNISER

TARIFS HT

Logique financière M1 2,5 jours, démarrage le 17/01/24 à 14h	THOMAS Jérôme	1082,50 €
Logique financière M1 2,5 jours, démarrage le 17/01/24 à 14h	BAUDE Marjorie et LOUESSARD Adrien	1082,50 €
Logique financière M2 2,5 jours, démarrage le 17/01/24 à 14h	TARIANT Jean Marc	1082,50 €

RAYONNER

TARIFS HT

L'art de la répartie	HILD Fanny	832,50 €
Introduction à la communication non violente	BOYE Maylis	832,50 €
Communication non verbale	MARCHAIX Franck	832,50 €
Développer la qualité de ses relations avec la PROCESS COM N1	AUGAT Jean Pierre	832,50 €

FORUM 2

DU 17 AU 19/01/24

Westotel Nantes

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Assertivite et efficacité managériale	PERRET Eric	832,50 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement - Ennéagramme - N1 2,5 jours, démarrage le 17/01/24 à 14h	LAURIN Karine	1082,50 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement - Ennéagramme - N1 2,5 jours, démarrage le 17/01/24 à 14h	BRUNEAU Dorothée	1082,50 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement - Ennéagramme - N2 2,5 jours, démarrage le 17/01/24 à 14h	MARIET Fanny	1082,50 €
Gestion du temps	DARGET Philippe	832,50 €
Gestion du temps	DARGET Vincent	832,50 €
Le dirigeant et l'argent : trouver la posture idéale et oser parler argent	HARDY FRANCESCHI Sylvie	832,50 €
Mobiliser ses ressources pour être serein et efficace	LESAGE Patrick	832,50 €
NEW Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	LLOPIS Marion	832,50 €



FORUM 3

DU 13 AU 15/03/24

Westotel Nantes

DIRIGER

TARIFS HT

Faire grandir le manager qui est en moi grâce à la méthode PCL	PERRET Eric	832,50 €
Recruter sans se tromper	HUMBERT Alain	832,50 €
Gerer les risques et maitriser les enjeux - Poker management	LAVAL Olivier	832,50 €
Decouvrez votre excellence dans l'action	BELLAMI François	832,50 €
Y'a-t-il un pilote dans l'avion ? Activez les leviers invisibles de votre entreprise	BOLLE REDAT Bruno	832,50 €
NEW Piloter son entreprise à distance	LEVY Jean René et LEHUGER Fanny	832,50 €

PERENNISER

TARIFS HT

Construire sa performance commerciale	MULERIS Alain	832,50 €
Logique financière M1 2,5 jours, démarrage le 13/03/2024 à 14h	TARIANT Jean Marc	1082,50 €
Logique financière M1 2,5 jours, démarrage le 13/03/2024 à 14h	BAUDE Marjorie et LOUESSARD Adrien	1082,50 €
Logique financière M2 2,5 jours, démarrage le 13/03/2024 à 14h	THOMAS Jérôme	1082,50 €

RAYONNER

TARIFS HT

Escrime oratoire	HOUDIN Jérôme	832,50 €
Prise de parole en public	PEWZNER Laurent	832,50 €

FORUM 3

DU 13 AU 15/03/24

Westotel Nantes

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

SE CONSTRUIRE		TARIFS HT
Gestion du temps	DARGET Philippe	832,50 €
Assertivite et efficacite manageriale	MALPART Christine	832,50 €
Mind mapping et mémoire	DIAIS Emmanuel	832,50 €
Transformer ses peurs en énergie d'action avec les arts martiaux	OBADIA Nathan	832,50 €
Ecoute active	BOYE Maylis	832,50 €
Entreprendre en conscience M2 2,5 jours, démarrage le 13/03/2024 à 14h	DAGUIN Stéphane	1082,50 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement 6 Ennéagramme - N1 2,5 jours, démarrage le 13/03/2024 à 14h	LAURIN Karine	1082,50 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement N1 2,5 jours, démarrage le 13/03/2024 à 14h	BRUNEAU Dorothee	1082,50 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement - Ennéagramme - N2 2,5 jours, démarrage le 13/03/2024 à 14h	MARIET Fanny	1082,50 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement - Ennéagramme- N3 2,5 jours, démarrage le 13/03/2024 à 14h	GILBERT Stéphane	1082,50 €
3 Clés de l'excellence collective, avec les outils de l'élément humain N1	KODSI MAO Rolande	832,50 €



FORUM 4

DU 10 AU 12/04/23

Westotel Le Pouliguen

DIRIGER

TARIFS HT

NEW

Droit du travail : outil de gestion, outil de performance

GUILLON DELLIS
Pascale

832,50 €

PERENNISER

TARIFS HT

Logique financière M1 2,5 jours, démarrage le 10/04/2024 à 14h

THOMAS Jérôme

1082,50 €

Logique financière M3 2,5 jours, démarrage le 10/04/2024 à 14h

TARIANT Jean Marc

1082,50 €

Renforcer la performance de son entreprise

MARVAUX Jean François

832,50 €

RAYONNER

TARIFS HT

L'art de la répartition

HILD Fanny

832,50 €

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Communiquer, coopérer, manager efficacement -
ENNEAGRAMME - N1 2,5 jours, démarrage le 10/04/2024 à 14h

MARIET Fanny

1082,50 €

Assertivité et efficacité managériale

MALPART Christine

832,50 €

Assertivité et efficacité managériale

PERRET Eric

832,50 €

Entreprendre en conscience M1
2,5 jours, démarrage le 10/04/2024 à 14h

DAGUIN Stéphane

1082,50 €

Montre moi comment tu bouges,
je te dirai comment tu fonctionnes

BOURADA Nicolas

832,50 €

FORUM 5

DU 5 AU 7 JUIN 2024

Westotel Pornic

DIRIGER

Découvrez votre excellence dans l'action

BELLAMI François

TARIFS HT

832,50 €

PERENNISER

Logique financière M1 2,5 jours, démarrage le 05/06/24 à 14h

THOMAS Jérôme

TARIFS HT

1082,50 €

Logique financière M1 2,5 jours, démarrage le 05/06/24 à 14h

TARIANT Jean Marc

1082,50 €

Renforcer la performance de son entreprise

MARVAUX Jean François

832,50 €

SE CONSTRUIRE

Assertivite et efficacite manageriale

MALPART Christine

TARIFS HT

832,50 €

Assertivite et efficacite manageriale

PERRET Eric

832,50 €

Entreprendre en conscience M1
2,5 jours, démarrage le 05/06/24 à 14h

DAGUIN Stéphane

1082,50 €

Communiquer, coopérer, manager efficacement -
ENNEAGRAMME - N1 2,5 jours, démarrage le 05/06/24 à 14h

GILBERT Stéphane

1082,50 €

Communiquer, coopérer, manager efficacement -
ENNEAGRAMME - N1 2,5 jours, démarrage le 05/06/24 à 14h

BRUNEAU Dorothee

1082,50 €

Mind mapping et mémoire

DIAIS Emmanuel

832,50 €

Ecoute active

BOYE Maylis

832,50 €

FORUM COLLAB 1

DU 20 AU 23/03/2024

Jardins De L'atlantique
Talmont St Hilaire

DIRIGER

TARIFS HT

Management et motivation J3 le 19/04/24 à 9h

BEAUGE Philippe

1190,83 €

PERENNISER

TARIFS HT

Logique financière M1
2,5 jours - démarrage le 20/03/24 à 14h

BAUDE Marjorie et
DONET Damien

1082,50 €

RAYONNER

TARIFS HT

Développer la qualité de ses relations avec la process com N1

AUGAT Jean Pierre

832,50 €

L'art de la repartie

HILD Fanny

832,50 €

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Communiquer, coopérer, manager efficacement -
ENNEAGRAMME - N1 2,5 jours - démarrage le 20/03/24 à 14h

BRUNEAU Dorothée

1082,50 €

Mind mapping et mémoire

DIAIS Emmanuel

832,50 €

Assertivité et efficacité manageriale

PERRET Eric

832,50 €

Gestion du temps

DARGET Philippe

832,50 €

Gestion du temps

DARGET Vincent

832,50 €

FORUM COLLAB 2

8 AU 10/04/2024

Westotel Le Pouliguen

DIRIGER

TARIFS HT

Management et motivation J3 le 14/05/24 à 9h

RAHIER Damien

1190,83 €

Decouvrez votre excellence dans l'action

BELLAMI François

832,50 €

RAYONNER

TARIFS HT

Développer la qualité de ses relations avec la PROCESS COM N1

AUGAT Jean Pierre

832,50 €

Communication non verbale

MARCHAIX Franck

832,50 €

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Gestion du temps

DARGET Philippe

832,50 €

Gestion du temps

DARGET Vincent

832,50 €

Communiquer, coopérer, manager efficacement - ENNEAGRAMME - N1 2,5 jours, démarrage le 20/03/24 à 14h

MAROT Béatrice

1082,50 €

Communiquer, coopérer, manager efficacement - ENNEAGRAMME - N1 2,5 jours, démarrage le 20/03/24 à 14h

BRUNEAU Dorothée

1082,50 €

3 Clés de l'excellence collective, avec les outils de l'élément humain N1

KODSI MAO Rolande

832,50 €

L'orthographe sans peur

CHAULER Muriel

832,50 €

05 TES CONTACTS EN RÉGION



Sabine VERNÉZY
RFR 2022/2024



Emmanuel COISY
RFR 2022/2024



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





ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

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

BIEN VIVRE ET PÉRENNISER L'ENTREPRISE FAMILIALE

#Reprise d'entreprise #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Peio
ETCHART

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Jeux de rôle pour la résolution des conflits.

Prérequis

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

DÉCOUVREZ VOTRE EXCELLENCE DANS L'ACTION

#Connaissance de soi #Travailler ses points forts

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le saviez-vous ? Vous êtes un super-héros ! Sans blague, Vous avez un super-pouvoir ! Vous faites quelque chose d'unique dont vous seul avez le secret et qui est au coeur de chacune de vos réussites. Comment ça, vous ne savez-pas ce que c'est !? Vite, venez découvrir votre excellence dans l'action, partez à la recherche de votre super-pouvoir et vous apprenez à l'activer pour développer votre réussite et anticiper vos échecs.

PS: Les collants et la cape sont fournis.



OBJECTIFS

Pour le bénéficiaire :

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

Pour l'Entreprise et les clients :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Introduction

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

Identifier son processus d'excellence

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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



par **François BELLAMI**

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

JOUR 2 • Matin

Optimiser son action et son efficacité

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

Mieux se faire comprendre des autres

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

- Comment utiliser son Mode opératoire identitaire dans le quotidien pour rendre son action efficace et pertinente et mieux manager son équipe ;
- Une pédagogie très interactive qui alterne apports théoriques et exercices pratiques ;

Les fondements scientifiques sur lesquels s'appuient la méthode « Scor RdV » ® seront détaillés.

Méthode et outils pédagogiques

Les différentes phases du Mode Opératoire Identitaire (M.o.i.) ou Mécanisme d'action, dans lequel chacun de nous se trouve en maîtrise et en excellence, sont abordées sous un angle nouveau permettant d'avoir une vision rationnelle très précise sur ce concept innovant. Elles seront illustrées par des cas concrets, des situations et donneront lieu à des exercices pratiques qui permettront d'en tester immédiatement la pertinence.

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

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

Prérequis

Aucun.

MANAGEMENT ET MOTIVATION

#Management #Gestion d'équipe

Durée 3 JOURS - 21 HEURES

Jeunes dirigeants : 3 jours consécutifs.

Collaborateurs : 2 jours consécutifs + 1 jour un mois après.



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous pensez que manager est de plus en plus complexe ?

Vous vous questionnez sur vos pratiques managériales et les évolutions sociétales en cours ? La formation Management et Motivation vous permettra la prise de recul nécessaire et vous apportera des réponses pratiques en lien avec vos situations quotidiennes.



OBJECTIFS

Notre formation, centrée sur les leviers du management au quotidien, traitent des situations type auxquelles tout responsable est régulièrement confronté, et dont le bon équilibre repose sur le trépied :

- La valorisation de la contribution des collaborateurs ;
- La remotivation rapide et efficace, à chaque fois que nécessaire ;
- L'autorité dans sa justesse.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne ayant une responsabilité hiérarchique et/ou transversale.

Programme

JOUR 1 • Matin

Les enjeux du management moderne

Introduction du séminaire : mise en perspective sur le plan sociétal des pratiques managériales et de leur histoire.

Identifier les leviers de la reconnaissance en connaissant mieux nos collaborateurs en conscience du contexte managérial.

- Les conditions de l'efficacité / Efficacité et motivation ;
- Motivation et management / Management et environnement ;
- Le métier de manager / La formation du manager ;
- La mission de management du responsable.
- Mise en lien avec le groupe / Recueil et/ou vérification des attentes.

JOUR 1 • Après-midi

Valorisation

Développer la motivation positive en s'appuyant les aspects positifs.

- Besoins et motivation / Motivations positive et négative ;
- Le référentiel / Les références ;
- Les dominantes : équilibre des motivations, gestion du fort enjeu
- Le contrat hiérarchique.
- Vérification des acquis et remise en mémoire des notions abordées.



par Groupe GRM

Virginie GAUDEFROY-VAN BELLE, Gwenaëlle GERARD, Philippe BEAUGE et Damien RAHIER. Depuis plus de 9 ans, GRM accompagne les chefs d'entreprises, les cadres, les salariés et les personnes pour activer le changement et le mieux-être.

JOUR 2 • Matin

Valorisation (suite et fin)

Suite de la thématique abordée en Jour 1 – Après-midi.

Tour de table : Recentrage et remise en mémoire des idées majeures retenues du Jour 1.

JOUR 2 • Après-midi

Remotivation

Comment détecter et enrayer une éventuelle démotivation.

- La démotivation / Raison et émotion ;
- Motivation et lucidité / Le comportement –symptôme ;
- L'exigence managériale / Légitimité et crédibilité.
- Vérification des acquis et remise en mémoire des notions abordées;
- Pour les collaborateurs : identification d'une ou deux actions à mettre en œuvre pendant l'intersession.

JOUR 3 • Matin

Juste autorité

Comment faire respecter le cadre défini avec ses collaborateurs

- Le cadre relationnel / Management et sanction ;
- Autorité et autonomie / Erreur et faute ;
- Démotivation et faute / Positionnement hiérarchique.
- Recentrage et remise en mémoire des idées majeures des J1 et 2.

JOUR 3 • Après-midi

Juste Autorité (suite et fin)

Suite de la thématique abordée en Jour 3 – Matin.

- Bilan de la formation : idées majeures retenues, partage de cas d'application ;
- Réalisation d'un plan d'actions à mettre en œuvre à l'issue de la formation.

Auto-évaluation de fin de formation.

Évaluation via l'application CJD.

Méthode et outils pédagogiques

Forte expérience managériale du formateur. Analyse de situations concrètes rencontrées par les participants. Écoute active, interaction et partage entre les participants et le formateur.

Prérequis

Jeunes Dirigeants : Aucun.

Collaborateurs : Formation déjà suivie par le JD de l'entreprise.

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

#Management #Connaissance de soi



par Anne-Laure
NOUVION

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

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Faites des neurosciences votre meilleur allié pour manager vos équipes. **Comment le biais de négativité pollue votre quotidien de dirigeant et celui de vos équipes ? Comment les neurones miroirs jouent un rôle clé dans la résolution de conflits ?** Quels sont les biais cognitifs qui entrent en jeu dans la conduite du changement? Avec cette formation, vous apprendrez à observer votre environnement au prisme des biais cognitifs et des neurosciences pour naviguer et manager plus sereinement.



OBJECTIFS

- Replacer l'humain au cœur du management, de la conduite du changement et de la santé au travail ;
- CRÉER des prises de conscience collective et individuelle ;
- OFFRIR des outils concrets pour mieux gérer le changement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre et manager d'équipe.

Programme

JOUR 1 • Matin

Le modèle des 2 pilotes : le cerveau des émotions et l'alliance avec la raison.

L'impact des biais cognitifs sur la prise de décision et le libre arbitre.

JOUR 1 • Après-midi

Les neurones miroirs et leur rôle dans les conflits relationnels.

Le modèle des niveaux de conscience pour un leadership efficace et bienveillant.

JOUR 2 • Matin

Le stress et les résistances neurologiques au changement.

La neurobiologie du changement.

JOUR 2 • Après-midi

Les modèles d'acceptation du changement.

Bilan et intégration : les clés scientifiques d'accompagnement au changement.

Contenu pratique :

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

NEW

MANAGER AVEC LES LUNETTES DE L'INTELLIGENCE MULTIPLE

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'intelligence n'est pas que dans le cerveau ! Apprenez à mieux vous connaître et mieux connaître les autres pour manager autrement à l'aide des lunettes des intelligences multiples.



OBJECTIFS

- Présentation du concept des natures et intelligences multiples ;
- Réalisation d'exercices permettant aux participants de découvrir ses principales intelligences et natures ;
- Mise en pratique pour relier les concepts aux métiers et compétences dans l'entreprise ;
- Faire le lien avec les pratiques de management et de communication ;
- S'exercer à communiquer et manager de manière plus naturelle en mettant en œuvre les intelligences multiples.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Découvrir le concept des intelligences multiples

Évaluation avant formation sur ces connaissances sur le sujet.
 Découvrir le concept des Natures et intelligences multiples : histoire, recherches, approches utilisées... Présentation succincte des principales intelligences et natures (19 items au total). Focus sur la démarche de Stephen Rudolph et ses principaux concepts clés (intelligences, natures, flow, tigres, réservoir d'énergie, équilibre vie pro/perso, éviter les compensations et les dépendances...).

JOUR 1 • Après-midi

S'approprier le concept des intelligences multiples pour soi

Présentation plus détaillée de chacune des intelligences et natures multiples pour bien se les approprier.

Découvrir ses 3 principales intelligences et natures au travers d'un exercice de « rédaction » individuelle, d'un échange en binôme et d'un partage en groupe. Puis réalisation d'un test gratuit en ligne uniquement sur la partie intelligences multiples.



par Florent
ROUSSET

Après plus de 15 ans en tant que directeur-conseil au sein d'une agence de conseil en communication et publicité, Florent Rousset est aujourd'hui coach professionnel, formateur, conférencier et facilitateur en intelligence collective pour permettre aux fonctions dirigeantes et aux équipes d'explorer d'autres.

JOUR 2 • Matin

Porter un nouveau regard sur son entreprise avec les lunettes des intelligences multiples

Faire le lien entre intelligences multiples et fonctions, métiers, compétences ou tâches dans l'entreprise.

Exercice en groupes pour découvrir les principales intelligences des métiers connus par tout un chacun : médecin, dentiste, agent immobilier, garagiste, paysagiste, professeur des écoles, éducateur spécialisés, agriculteurs... et d'autres métiers choisis par les participants. Puis même type d'exercice avec les métiers et fonctions dans l'entreprise des participants.

Partage de ces différentes réflexions et applications possibles pour les entreprises de chaque participant. Représentations sous la forme d'une fresque « d'applications » qui sera photographiée et envoyée aux participants.

JOUR 2 • Après-midi

Mieux manager et mieux communiquer avec les lunettes des intelligences multiples

S'entraîner à adopter la vision « intelligences multiples » au travers d'une mise en situation insolite en groupe.

Par groupe de 4 à 5 personnes, les participants organisent une semaine de vacances ensemble en mettant à profit leur connaissances des intelligences multiples de chacun et en veillant à nourrir les « tigres » de chacun.

Pour conclure, les participants synthétisent sous la forme d'un dessin, illustration, schéma ou tout autre moyen... l'apport des intelligences multiples pour eux et leur entreprise.

Chaque participant s'engage sur une mise en application précise dans leur entreprise et temporellement définie.

Méthode et outils pédagogiques

Expérimentations.
 Autodiagnostic.
 Apport de concepts.
 Mises en situation active.
 Jeux de rôles.
 Partages d'expériences.
 Intelligence collective et créativité.
 Débriefs personnalisés...

Prérequis

Maîtriser les fondamentaux du management.

COMMENT DÉVELOPPER SON ENTREPRISE EN 12 ÉTAPES

L'entreprise dont vous êtes le héros

#Connaissance de soi #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La création d'une entreprise est une aventure incroyable. Et c'est une aventure dont vous êtes le héros. **Saviez-vous qu'il existait 12 étapes très précises dans la construction et le vécu d'une aventure ?** À quelle étape êtes-vous ? Êtes-vous prêt à affronter les péripéties à venir ? Avec cette formation, partez à l'aventure de votre propre histoire pour passer les étapes en toute sérénité.



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

2^e demi-journée

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



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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

3^e demi-journée

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

4^e demi-journée

- Application de l'étape 11 (la mue) et 12 (le partage de l'élixir) à votre situation.

5^e demi-journée

- Intégrer comment franchir l'étape suivante et plan d'action personnalisé ;
- Débriefing et évaluation de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Apports théoriques basé sur le voyage du Héros selon Georges Campbell et l'approche systémique.

Étude de cas, mises en application à partir des situations réelles des participants.

Prérequis

Aucun.

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.

RECRUTER SANS SE TROMPER

#Recrutement #Gestion RH



par **CRONO CONCEPT**

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avez-vous déjà eu peur de recruter des collaborateurs qui ne font pas l'affaire ou ne restent pas longtemps et d'être obligé de tout recommencer à zéro quelques semaines après ?

Vous vous êtes déjà fait avoir par un candidat qui avait 'la tchatche', ou qui vous a plu parce qu'il avait fait la même école que vous ?

Savez-vous qu'il existe d'innombrables astuces pour obtenir des CV de qualité sans forcément payer pour cela ?

Vous aussi, vous pensiez que le feeling était suffisant pour recruter avant que plusieurs recrutements foirés vous laissent dans le désarroi le plus total ?

Ça vous est déjà arrivé...

En entretien de recrutement, de ne pas toujours savoir quelles questions poser pour bien évaluer les compétences des candidats.



OBJECTIFS

- Vous disposerez d'un florilège de questions intelligentes qui vous permettront de mener des entretiens pertinents et révélateurs ;
- Vous aurez drastiquement réduit le risque de vous tromper à chaque étape et notamment pendant les entretiens ;
- Vous saurez comment vous affranchir de vos biais cognitifs ;
- Vous recueillerez davantage de CV, et le plus souvent gratuitement ;
- Vos nouveaux collaborateurs correspondront tout à fait à ce que vous cherchez, et seront intégrés avec succès grâce à une gestion méticuleuse de la période d'essai.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Vous êtes un dirigeant/manager qui en a marre de :

- se tromper dans le choix de ses collaborateurs,
- ne recevoir que 2 ou 3 malheureux cv pour un recrutement critique pour sa boîte,
- perdre du temps et de l'argent en recrutement qui n'aboutissent pas,
- ou alors personne ne vous a encore dit les yeux dans les yeux que le feeling, ça compte en recrutement mais... à la fin, pas à la place de !

Programme

JOUR 1 • Matin

- Analyse des nombreux enjeux d'un recrutement en termes financiers et d'image pour l'entreprise ;
- Apprendre à rédiger un référentiel métier en s'exerçant sur son propre cas de recrutement.

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

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

JOUR 1 • Après-midi

- Identifier et analyser (avantages / inconvénients) les différentes sources gratuites et payantes de CV ;
- Apprendre à rédiger une annonce qui tient compte des règles légales en s'exerçant sur son propre cas de recrutement ;
- S'entraîner à identifier ses propres biais cognitifs grâce à un exercice de regards croisés et apprendre à s'en prémunir.

JOUR 2 • Matin

- Apprendre à trier rapidement des CV grâce à un cas d'école en binôme ;
- Préparer la journée des entretiens et apprendre à concevoir une mise en situation (évaluation des compétences sur le terrain) en s'exerçant sur son propre cas de recrutement ;
- Apprendre les 4 catégories de questionnement en entretien et les pratiquer grâce à des jeux de rôle.

JOUR 2 • Après-midi

- Apprendre un processus de décision collégiale qui évite toute erreur de casting grâce à un cas d'école et à préparer une intégration professionnelle du nouvel arrivant.

Méthode et outils pédagogiques

Vous appliquerez chacune des étapes de la méthode sur l'un de vos cas : un recrutement que vous vous apprêtez à lancer ou un recrutement ancien, loupé, sur lequel vous souhaitez capitaliser pour l'avenir.

- Exercice pratique de rédaction du référentiel métier et de l'annonce du poste que vous recrutez, tri d'une pile de CV en binômes ;
- Analyse d'annonces illégales ou pas vendeuses ;
- Jeux de rôles de conduite d'une courte séquence d'entretien pour évaluer votre capacité à formuler des questions utiles et à vous démarquer de vos biais cognitifs ;
- Une mind map des principes clés bâtie en formation ;
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi.

Après la formation, vous recevrez les fichiers vierges des templates et modèles proposés par le formateur. Vous aurez tout ce qu'il faut pour mener vos recrutements en parfaite autonomie.

Possibilité de devenir membre du club des managers bienveillants pour continuer à échanger avec des pairs.

Prérequis

Avoir un recrutement à mener prochainement ou vouloir comprendre ce qui a pu mal se passer lors d'un précédent recrutement.

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

#Management #Stratégie d'entreprise



par **COHÉLIANCE**

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



OBJECTIFS

Développer leur capacité à prendre des décisions en tenant compte des éléments stratégiques de leur environnement et dans des situations commerciales à fort enjeu.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, managers, responsables.

Programme

JOUR 1 • Matin

Apports théoriques

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

Apports méthodologiques

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

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

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

Construire et transmettre son projet d'entreprise 🌶️

#Stratégie d'entreprise #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



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.

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.

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

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 ou 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.

DROIT DU TRAVAIL OUTIL DE GESTION OUTIL DE PERFORMANCE

#Juridique #Gestion RH

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le droit du travail est **SIMPLE**, car **LOGIQUE** et **COHÉRENT**, pour peu qu'on veuille se donner la peine d'en apprendre quelques règles de base, de le pratiquer sous le bon angle d'analyse des situations, et de l'envisager non comme une entrave mais comme un outil de performance.



OBJECTIFS

En 2 jours seulement, devenez un dirigeant nouveau, qui n'avance plus à l'aveugle dans les règles du droit du travail, mais vit et décide désormais sans plus se faire manipuler par la peur d'une sanction, d'un contentieux prud'homal.

Libérez-vous et performez davantage au sein de votre entreprise en maîtrisant un raisonnement juste en droit du travail.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants d'entreprise qui veulent enfin se décomplexer, ne plus subir le droit du travail, et même en faire un outil de performance et de mise en valeur de l'Humain.

Programme

JOUR 1 • Matin

« S'engager dans un contrat de travail en toute connaissance de cause »

Le choix cornélien CDD/CDI, les clauses pièges (période d'essai, rémunération, non-concurrence, ...).

JOUR 1 • Après-midi

« Exécuter le contrat de travail en toute confiance »

Le chausse-trappe de l'obligation de sécurité, du harcèlement, de l'inaptitude...



par Pascale
GUILLON-DELLIS

Passionnée de l'accompagnement de l'entreprise dans son quotidien, comme dans ses choix de développement et ambitions de performances, je fais équipe avec les dirigeants depuis plus de 30 ans, pour vivre un droit du travail clair, et parvenir à concilier optimisation du management et respect des règles juridiques applicables.

JOUR 2 • Matin

« Licencier est un droit »

Savoir discerner et emprunter la bonne procédure de licenciement.

JOUR 2 • Après-midi

« Gérer au mieux les ruptures subies ou collaborative »

S'orienter sans se perdre dans tous les modes de rupture possibles pour le salarié.

Méthode et outils pédagogiques

Formation construite principalement sur le vécu des participants, voire sur leurs problématiques du moment. Tout l'apprentissage s'effectue par le partage d'expérience, l'analyse mutuelle et croisée de problématiques réelles, et surtout l'ébauche en commun de stratégies et solutions, offrant à chacun les jours suivants la formation, un terrain de réflexion et d'avancée dans la gestion sociale de son entreprise.

Prérequis

Avoir au moins 1 salarié ou envisager une première embauche.

LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 1**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Donnez-vous les moyens (financiers) de vos ambitions.
Créez de la valeur financière tout en protégeant votre patrimoine.



OBJECTIFS

- Vous donnez les bases essentielles en matière de Finance et de Gestion d'entreprise ;
- Vous permettre de Comprendre le passé, Anticiper l'avenir, Trouver les financements adaptés.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprises néophytes en Finance-Gestion ou souhaitant « rafraîchir et approfondir » leurs connaissances.

Programme

JOUR 1 • Matin

Lire les comptes annuels d'une entreprise

- Découverte pas à pas de la présentation du bilan, du compte de résultat et de la liasse fiscale ;
- Eclaircissement - Présentation des concepts et termes comptables pouvant poser problème.

JOUR 1 • Après-midi

Interpréter les comptes annuels d'une entreprise

- Présentation de 5 ratios essentiels et d'une grille d'analyse rapide des états financiers ;
- Cas pratiques.

JOUR 2 • Matin

Construire son business plan

- Présentation générale du contenu d'un Business plan. Travail sur la partie économique et stratégique du Business plan ;
- Travail sur la construction du budget prévisionnel et du plan de financement.



par Finance & Stratégie

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

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

JOUR 2 • Après-midi

Comprendre le fonctionnement du monde bancaire

- Exposé sur la stratégie et l'attitude à adopter pour rassurer les banques et construire une relation de confiance, l'organisation d'une politique financière, etc.

JOUR 3 • Matin

Financer son développement

- Présentation du fonctionnement des banques, et attitudes à adopter vis-à-vis d'elles ;
- Présentation du paysage bancaire français, de la Banque Publique d'Investissement et de la Banque de France.

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 2**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Donnez-vous les moyens (financiers) de vos ambitions.
Créez de la valeur financière tout en protégeant votre patrimoine.



OBJECTIFS

- Vous perfectionnez en matière de Finance et Gestion d'entreprise ;
- Savoir comment investir dans votre immobilier professionnel, ouvrir votre capital, créer de la valeur financière et protéger votre patrimoine privé et professionnel.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprises ayant de premières bases en Finance et Gestion d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Analyse financière

- Présentation et approfondissement des concepts de SIG, Valeur Ajoutée, EBE et CAF.

JOUR 1 • Après-midi

Analyse financière

- Présentation des concepts de Bilan Fonctionnel, de Fonds de Roulement et de BFR ;
- Cas pratiques.

JOUR 2 • Matin

Créer de la valeur financière

- Prise de conscience des éléments créateurs de valeur dans l'entreprise.

Réaliser son investissement immobilier professionnel

- Présentation des montages possibles en matière d'investissement immobilier professionnel .



par Finance & Stratégie

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

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

JOUR 2 • Après-midi

Ouvrir son capital et sécuriser la vie entre associés

- Exposé / échange sur l'association au capital (salarié, famille, investisseur).

JOUR 3 • Matin

Protéger son patrimoine professionnel

- Assurance homme clé, mandat de protection future, procuration.

Protéger son patrimoine privé

- Comment éviter d'être caution, les dangers des sociétés civiles, l'intérêt de la subdélégation d'assurance, l'intérêt de la société d'acquêts...

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir suivi le module 1.

LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 3**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Devenez **expert** dans les techniques juridiques et financières vous permettant de créer de la valeur financière tout en protégeant votre patrimoine.



OBJECTIFS

- Approfondir vos connaissances en analyse financière ;
- Identifier les forces et faiblesses et valoriser son entreprise ;
- Découvrir les montages juridiques et financiers permettant d'optimiser les opérations de reprise ou de cession d'entreprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprises ayant de bonnes bases en Finance et Gestion d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Perfectionnement à l'analyse financière

- Présentation et approfondissement des concepts fondamentaux des SIG, CAF, Fonds de Roulement, Besoin en Fonds de Roulement, Trésorerie et ratios clés ;
- Analyse de la santé financière et des performances de l'entreprise sur longue période.

JOUR 1 • Après-midi

Perfectionnement à l'analyse financière

- Présentation de l'analyse financière sous l'angle du banquier, de l'actionnaire, de l'investisseur, et du repreneur d'entreprise ;
- Cas pratiques.

JOUR 2 • Matin

Evaluer son entreprise

- Présentation des principales méthodes d'évaluation financière d'entreprise ;
- Mise en pratique.



par Finance & Stratégie

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

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

JOUR 2 • Après-midi

Organiser et gérer juridiquement et financièrement un groupe de sociétés

- Présentation des montages possibles en matière d'organisation de groupe de sociétés.

Savoir réaliser une croissance externe

- Prise de conscience des facteurs clés de succès, pièges à éviter et bonnes pratiques en matière de rachat d'entreprise.

JOUR 3 • Matin

Optimiser la transmission de son entreprise

- Se vendre son entreprise à soi-même (OBO) ;
- Transmettre son entreprise à ses enfants ;
- Présentation des actions à mettre œuvre pour préparer sa cession à un tiers.

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir suivi le module 1 et 2.

REPRENDRE UNE ENTREPRISE SAINE OU EN DIFFICULTÉ

#Entreprise #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Maximiser les chances de réussite de votre projet de reprise.
Optimiser votre retour sur investissement.



OBJECTIFS

Reprendre une entreprise ne s'improvise pas. Cette formation propose une analyse des pratiques juridiques, fiscales et financières indispensables à la réussite d'un projet de reprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et directeurs administratifs et financiers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Rechercher et approcher des sociétés à reprendre

- Prise de conscience du marché de la transmission en France ;
- Conseil sur le comportement à adopter pour séduire les cédants ;
- Présentation de techniques de négociation.

JOUR 1 • Après-midi

Évaluer une entreprise

- Présentation des principales méthodes d'évaluation financière d'entreprise ;
- Présentation des principaux diagnostics et audits à réaliser ;
- Cas pratique.



par Finance & Stratégie

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

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

JOUR 2 • Matin

Organiser son projet de reprise sur les plans juridiques et fiscaux

- Conseil sur la rédaction des lettres d'intention, présentation du protocole d'acquisition et des principales garanties à négocier ;
- Présentation des principaux montages juridiques et fiscaux liés à une reprise d'entreprise.

JOUR 2 • Après-midi

Financer sa reprise

- Conseil sur la mise en forme du dossier bancaire ;
- Présentation des principaux ratios étudiés par les banques ;
- Conseil sur les points à négocier avec les banques ;
- Conseil pour éviter de se porter caution personnelle.

Méthode et outils pédagogiques

Animation par un professionnel de la transmission.

Travail à partir des cas réels des participants qui le souhaitent durant le stage.

Prérequis

Capacité à lire et interpréter un bilan, bases minimums en matière d'analyse financière.

CONSTRUIRE SA PERFORMANCE COMMERCIALE

#Stratégie commerciale #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avez-vous l'impression de subir l'activité commerciale dans votre entreprise ? Êtes-vous maître de votre démarche commerciale ? Comment devenir plus performant en organisant vos ventes ? Vous allez bâtir votre Plan d'Actions Commerciales - PAC - de manière concrète et pragmatique pour structurer votre démarche commerciale.



OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, vous repartirez avec votre livrable, votre Plan d'Actions Commerciales permettant d'organiser, structurer et suivre sereinement vos actions commerciales. Vous allez :

- Établir le diagnostic commercial de votre entreprise ;
- Analyser la situation commerciale actuelle ;
- Elaborer votre plan d'actions commerciales ;
- Augmenter vos ventes grâce à un plan d'actions commerciales cohérent ;
- Améliorer la performance commerciale de votre entreprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les JD qui ne savent pas organiser leurs actions commerciales Les dirigeants qui en ont assez de subir leurs clients Les dirigeants qui ont fait semblant jusqu'à maintenant de connaître leur démarche commerciale.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Une politique commerciale, pour quoi faire ?
- De la stratégie à la politique commerciale. De la politique au plan d'actions commerciales.

JOUR 1 • Après-midi

- Comment bâtir une politique commerciale ?
- Elaborer votre diagnostic commercial grâce à la matrice Swot. Inventorier vos forces et faiblesses, vos menaces et opportunités ? Quels sont les facteurs de progrès commercial pour votre entreprise ? Construisez en binôme les 1^{ères} fondations de votre Plan d'Actions Commerciales.



par Alain
MULERIS

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

JOUR 2 • Matin

- Déterminer vos facteurs clé de succès commercial. Structurer votre plan d'actions commerciales ;
- Les leviers d'actions commerciales. Les leviers d'actions commerciales. Identifier vos axes d'amélioration en matière de performance commerciale.

JOUR 2 • Après-midi

- Poser l'édifice de votre politique commerciale. Exposer votre Plan d'Actions Commerciales concret, votre PAC. Prenez et respectez vos engagements commerciaux.

Méthode et outils pédagogiques

Nous allons démystifier la vente en travaillant tour à tour individuellement, en binôme, en groupe. Autour de contenus théoriques, de vidéos et d'expertises professionnelles (plus de 20 ans dans la vente), l'animateur privilégiera l'échange d'expérience entre JD. Le travail en groupe permettra à chaque apprenant d'obtenir un retour bienveillant sur le cas précis de son entreprise.

Prérequis

La connaissance de la stratégie de votre entreprise est recommandée. Vouloir développer la performance commerciale de votre entreprise de manière pragmatique en structurant les actions commerciales à mener. Aucune connaissance commerciale spécifique n'est requise.

NEW

RENFORCER LA PERFORMANCE DE SON ENTREPRISE

#Stratégie d'entreprise #Analyse financière

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Face à un environnement en forte mutation, venez renforcer vos compétences de dirigeant au service de la performance de votre entreprise !



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants auront élaboré un plan d'action concret permettant de développer de la performance au sein de leur entreprise.

Par une meilleure compréhension de leur environnement et interaction entre les parties prenantes, les participants pourront agir avec plus de discernement et d'efficacité (choix stratégique, mise en œuvre concrète, feuille de route des 12/24 prochains mois).



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Raison d'être du dirigeant dans les organisations de demain

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

JOUR 1 • Après-midi

Pilotage d'une organisation - comprendre son éco-système

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



par Jean-François
MARVAUD

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

JOUR 2 • Matin

Développer la performance individuelle et collective

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

JOUR 2 • Après-midi

Développer la performance organisationnelle

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

Méthode et outils pédagogiques

Quizz, étude de cas, mises en situation à partir de cas réels exposés par les participants.

Co-construction du plan d'action.

Représentation schématique de l'écosystème du dirigeant.

Analyse en binôme/trinôme et partage en plénière.

Prérequis

Aucun.

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 !).

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 désamorçe 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.

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.

COMMUNICATION NON VERBALE

#Communication #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES - CO-ANIMATION



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Quand quelqu'un essaie de cacher ses émotions, la fuite de cette émotion sera souvent évidente sur son visage. La fuite peut apparaître sous la forme de signaux faibles non-verbaux.

Avec cette formation, vous pouvez devenir plus habile à remarquer quand une émotion ne fait que commencer, quand une émotion est cachée et quand une personne n'est pas consciente de ce qu'elle ressent réellement.



OBJECTIFS

Vous apprendrez les éléments nécessaires à une bonne lecture de la communication non verbale de chacun de vos interlocuteurs ou d'un orateur lors d'un discours ou d'un débat. Vous serez capable de détecter les incongruences et les incohérences menant au mensonge ou à la dissimulation. Ces informations non verbales vous feront gagner des points précieux lors de vos négociations, échanges, interactions en public ou avec un seul interlocuteur.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 - Matin

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

JOUR 1 - Après-midi

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



par Franck MARCHEIX



et Cédric SIGNAMARCHEIX

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

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

Cédric SIGNAMARCHEIX : Responsable clientèle et formateur au Crédit Agricole.

JOUR 2 - Matin

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

JOUR 2 - Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Savoir lire/écrire/penser.

ESCRIME ORATOIRE

#Communication #Art oratoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Se former à l'escrime oratoire, c'est devenir solide dans l'art du débat, c'est se débarrasser de la « repartie en retard », c'est savoir ne pas répondre aux questions gênantes, c'est savoir « clouer le bec », bref savoir attaquer, esquiver et riposter... enfin.



OBJECTIFS

Chaque dirigeant s'est trouvé confronté à un débat, une polémique, une controverse, une négociation, une interview, une discussion tout simplement, où son sens de la répartie lui a fait défaut, où il s'est fait piéger à répondre maladroitement, où il n'a pas su pratiquer la langue de bois ou « clouer le bec » de son contradicteur. Se former à l'escrime oratoire, la pratiquer et l'utiliser bien, offre des armes sans comparaison pour imposer ses idées et constitue un levier d'action incomparable. Mieux débattre s'apprend et s'enseigne. Grâce à l'escrime oratoire :

- Vous trouvez la bonne formulation, du tac au tac, et non plus une fois dans votre voiture ou bureau, l'entretien ou la réunion depuis longtemps terminée ;
- Vous savez manier l'art de l'esquive et évitez les questions pièges, auxquelles il est indispensable de savoir ne pas répondre ;
- Vous savez prendre les commandes d'un entretien ou d'une réunion, dès les premières minutes et en quelques mots ;
- Vous savez faire taire, à coup sûr et sans agressivité excessive, un importun qui vient polluer une réunion ;
- Vous gagnez en « confiance oratoire » et ne craignez plus aucune controverse, aucun débat, aucun entretien en tête à tête, aucune réunion à enjeu.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui trouvent la bonne réplique seulement une fois rentrés chez eux ! Les dirigeants qui se croient obligés de devoir toujours répondre aux questions ! Les dirigeants qui « l'ont sur le bout de la langue » mais sont trop timides pour le dire clairement et au bon moment ! Les dirigeants qui ignorent encore le talent oratoire qui est le leur !

Programme

JOUR 1 • Matin

« À la recherche du savoir perdu ! »

- Acquérir la connaissance essentielle et connaître les outils dont je vais avoir besoin ;
- Retour sur les fondamentaux de la communication orale, la rhétorique classique et 3 notions clés : Éthos (image et réputation), Pathos (les émotions) et Logos (l'argumentation) ;
- Utilité et utilisation de ces notions en escrime oratoire ;
- Que sais-je naturellement de ce type de savoir ?
- Que fais-je naturellement de ce type de savoir ?



par Jérôme HOUDIN

Jérôme HOUDIN est communicant et plume. Il accompagne des élus, des entrepreneurs, des dirigeants, des collaborateurs clés, des personnalités. Au sein de son cabinet Mots & Influence, il développe des conseils en stratégie de communication, d'image et d'influence ; il forme à la prise de parole en public, à l'art du débat contradictoire (l'escrime oratoire), à l'usage des réseaux sociaux ; il rédige des discours, des allocutions, des textes, pour ses clients.

JOUR 1 • Après-midi

« En garde ! »

- Mise en pratique des notions acquises en matinée ;
- Jeux et duels oratoires courts avec debrief formatif du groupe et du formateur ;
- Savoir jouer de son Éthos, de son Pathos, de son Logos ;
- Approfondissement technique : Apprendre à esquiver.

JOUR 2 • Matin

« Ah non, c'est un peu court jeune homme ! »

- Approfondissement technique : Apprendre à attaquer et riposter ;
- Apprentissage et utilisation de 3 registres rhétoriques : ad rem (le débat sur le fond), ad hominem (incriminer son adversaire) et ad lexicam (bien utiliser le vocabulaire) ;
- Jeux et duels oratoires courts avec debrief formatif du groupe et du formateur.

JOUR 2 • Après-midi

« L'art d'avoir toujours raison ! »

- Approfondissement technique : savoir bien argumenter ;
- L'art du Logos ;
- Savoir construire un argumentaire convaincant ;
- Jeux et duels oratoires courts avec debrief formatif du groupe et du formateur.

Méthode et outils pédagogiques

L'art de l'escrime oratoire s'est perdu. Durant 2 jours, vous allez apprendre ou retrouver, des éléments de savoir datant de la plus haute antiquité, vous allez les mettre en pratique dans de multiples mises en situation, vous allez affiner votre technique, découvrir votre botte secrète, affûter vos armes, remplir votre boîte à outils, travailler votre souplesse rhétorique, en un mot devenir un redoutable duelliste oratoire. L'association du savoir et de la pratique reste le secret de cette formation.

Prérequis

Pas de PREREQUIS technique ou de savoir n'est nécessaire pour suivre la formation dans les meilleures conditions.

En revanche, il est indispensable d'être prêt : à s'exposer, à oser jouer le jeu, à recevoir et partager félicitations, critiques et pistes d'amélioration, à utiliser les nouveaux outils proposés.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Prise de parole en public #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Laurent PEWZNER



et Scène Expériences

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

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

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

Prérequis

Aucun.

DE LA SITUATION STRESSANTE À LA RÉSILIENCE 🌶️🌶️

#Gestion du stress #Connaissance de soi



par Patrick LESAGE

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Partager ce que recouvre les termes de situation stressante

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

JOUR 1 • Après-midi

Comment mettre en œuvre nos ressources

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

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

JOUR 2 • Matin

Comment mettre en œuvre nos ressources

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

Approche pédagogique.

JOUR 2 • Après-midi

Comment mettre en œuvre nos ressources

Éléments clés :

Apprendre à ne pas réagir

- Évaluer ses forces ;
- Approche pédagogique.

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

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

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

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

Prérequis

Aucun.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 1

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

- Analyser et établir un bilan de ses capacités à communiquer, coopérer, manager ;
- Acquérir des connaissances sur différents modes de fonctionnement ;
- Identifier et Analyser ses propres motivations ;
- Découvrir et expérimenter une méthode de communication efficace : le feed-back



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout collaborateur souhaitant développer ses compétences pour mieux communiquer et mieux coopérer dans l'entreprise. Les managers désirant améliorer leurs compétences managériales en personnalisant leurs relations avec leurs collaborateurs.

Programme

1^{re} demi-journée

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

2^e demi-journée

- Les ressources du Centre Mental dans la communication et la coopération : talents et limites ;
- Exercice de Story Telling à 2 ;
- Les ressources du Centre affectif dans la communication et la coopération : talents et limites ;



par **Regard9**

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

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

3^e demi-journée

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

4^e demi-journée

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

5^e demi-journée

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

Méthode et outils pédagogiques

Outil pédagogique : l'ennéagramme.

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

Et construit un plan d'action pour progresser en compétences

Prérequis

Aucun.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 2

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est pour vous si vous cherchez :

À mieux respecter vos besoins relationnels et ceux des autres.

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout collaborateur souhaitant développer ses compétences pour mieux communiquer et mieux coopérer dans l'entreprise.

Les managers désirant améliorer leurs compétences managériales en personnalisant leurs relations avec leurs collaborateurs.

Groupe de 7 à 14 personnes.

Programme

1^{re} demi-journée

Accueil

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

Faire un bilan

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

2^e demi-journée

Approfondir avec l'ennéagramme

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



par **Regard9**

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

3^e demi-journée

Différencier

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

Comparaison aux différentes «lois» connues et appliquées

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

4^e demi-journée

Appliquer et mettre en situation

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

5^e demi-journée

Établir un plan d'action

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

Évaluer

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

Méthode et outils pédagogiques

Outil et apport pédagogique : l'ennéagramme.

Matériel pédagogique : supports écrits, documents libres.

Atelier d'échanges et partage d'expériences.

Exercices pratiques et mises en situation à partir de cas concrets fournis par les stagiaires.

Prérequis

Avoir suivi le niveau 1 du parcours CCM.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 3

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout collaborateur souhaitant développer ses compétences pour mieux communiquer et mieux coopérer dans l'entreprise. Les managers désirant améliorer leurs compétences managériales en personnalisant leurs relations avec leurs collaborateurs.

Programme

1^{re} demi-journée

- Évaluation et rappel des connaissances acquises aux deux premiers modules ;
- Auto-évaluation de ses préoccupations quotidiennes ;
- Formulation des objectifs de changement ;
- Les 3 grands domaines de préoccupations au quotidien : la sécurité, la valorisation de l'interlocuteur, la fédération du groupe : présentation générale.

2^e demi-journée

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



par **Regard9**

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

3^e demi-journée

- S'auto-observer dans une situation de tension ;
- Repérer ses réactions et ses stratégies de défense : fuite, agression, inhibition et les conséquences dans la relation avec ses interlocuteurs ;
- Relation avec les difficultés inhérentes aux conduites de changement ;
- Construction des styles de leadership et du sien en particulier ;
- Conséquences sur les compétences de management (hiérarchique, fonctionnel ou transversal) ;
- Atelier de partage d'expérience sur les habitudes émotionnelles ;
- L'impact sur la facilité ou non à faire évoluer ses aptitudes à coopérer avec les autres ;
- Mise en situation sur le thème du travail collaboratif : évaluation des facilités et difficultés.

4^e demi-journée

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

5^e demi-journée

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir suivi le niveau 2 du parcours CCM.

ENTREPRENDRE EN CONSCIENCE

MODULE 1

#Connaissance de soi #Pleine conscience

Durée 2,5 JOURS - 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

Introduction de la formation

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

Les 4 Plans de Conscience

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

S'approprier les connaissances acquises

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



par **Stéphane DAGUIN**

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

2^e demi-journée

Le Pouvoir des Émotions

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

3^e demi-journée

S'approprier les connaissances acquises

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

4^e demi-journée

Dépassement de Soi

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

5^e demi-journée

Votre Leadership au service de la performance de vos projets

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

S'approprier les connaissances acquises

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

ENTREPRENDRE EN CONSCIENCE

MODULE 2

#Connaissance de soi #Pleine conscience

Durée 2,5 JOURS - 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

Introduction de la formation

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

2^e demi-journée

Neuroscience et états de conscience

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



par Stéphane DAGUIN

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

3^e demi-journée

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

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

S'approprier les connaissances acquises

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

4^e demi-journée

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

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

5^e demi-journée

Le Chemin des trois cercles au service de votre Leadership

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

S'approprier les connaissances acquises

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

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.

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.

ASSERTIVITÉ ET EFFICACITÉ MANAGÉRIALE (ESTIME DE SOI ET LEADERSHIP) 🌶️

#Management #Assertivité

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Eric
PERRET

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

Formatrice suppléante :

Christine
MALPART



JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

Prérequis

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

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

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

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

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 son 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.

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

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Sylvie
HARDY-FRANCESCHI

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Session de type « atelier pratique ».

Études de cas et plan d'actions personnalisés.

Stratégies concrètes à mettre en œuvre.

Partages, capitalisation et échange sur les retours d'expériences (formateur et participants).

Prérequis

Aucun.

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.

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.

MIND MAPPING

#Mind mapping #Mémoire



par Emmanuel
DIAIS

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 - Matin

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

JOUR 1 - Après-midi

Construire des cartes mentales efficaces et stimulantes

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

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

- Les règles qui facilitent la construction. Réaliser une première mind map avec une démonstration ludique et inter-active dans les participants ;
- Les liens entre le mind mapping et la mémoire. Mémoriser à long terme : comment utiliser les images, la synergie de nos deux hémisphères en utilisant un exercice de concentration et de mémorisation ;
- Prendre des notes efficaces avec le mind mapping - Organiser les informations ; distinguer l'essentiel de l'accessoire - Rester plus attentif et concentré grâce à ce type de prise de notes ;
- Entraînement à dessiner des symboles facilement. Prises de notes en live à partir de 2 vidéos et coaching sur la mise en application.

JOUR 2 - Matin

- Renforcement des exercices de mémoire de la veille avec l'utilisation du code de la carte CIM ;
- Faciliter le travail collaboratif avec le mind mapping. Comment vivre un entretien, manager un projet ou une réunion avec l'utilisation du mind mapping et ainsi favoriser l'apprentissage de nouvelles données et l'organisation des idées ;
- Exercice de lecture rapide et de mémoire avec le mind mapping ;
- Une meilleure présentation des sources documentaires - Comment mettre en place le mind mapping au quotidien lors de réunions ou de travaux en groupe ? Faire croître des idées grâce aux liens et à la créativité - Se connecter aux projets en « images » - Organiser ensuite logiquement la profusion d'idées - Hiérarchiser et mémoriser pour mieux rebondir ;
- Exercice sur une méthode de lecture dynamique appelée la méthode « soleil » qui prépare le mind mapping en réunion.

JOUR 2 - Après-midi

Exploiter le mind mapping dans le travail en équipe

- Mise en place d'un « brain storming » ;
- Partager des informations facilement avec des mots clés ;
- Co-construire et gérer un projet avec une pré-map ;
- Présenter avec une mind map définitive lors d'un évènement, une information, un projet.

Méthode et outils pédagogiques

Audiovisuels pendant la formation. Utilisation de cartes mentales ou «minds maps» tout au long de la formation. Documentation et supports de cours, exercices pratiques d'application, vidéos et questionnaires seront téléchargeables sur un « cloud ».

Prérequis

Aucun.

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.

ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

JOUR 1 • Matin

Découverte du groupe et théorie

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

JOUR 1 • Après-midi

Théorie et mise en situation

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



par Virginie
ARDURATS

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

JOUR 2 • Matin

Boîte à outils

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

JOUR 2 • Après-midi

Mise en pratique

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

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.

NEW

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

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

Ce qui va changer chez moi après cette formation :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne qui a un jour dit :

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Nicolas
BOURADA

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Utilisation de Klaxoon pour les quiz

Prérequis

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

L'ORTHOGRAPHE SANS PEUR ET SANS ERREUR !

#Écriture #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Une formation interactive, ludique et collaborative pour (re) prendre confiance à l'écrit et maîtriser les fondamentaux de l'orthographe et de la rédaction des mails. **Des outils efficaces pour gagner en temps et en confiance.**



OBJECTIFS

- Gagner en crédibilité en tant que dirigeant et assurer une bonne image de son entreprise ;
- Maîtriser les règles d'orthographe indispensables dans les écrits professionnels quotidiens ;
- Oser écrire sans peur du jugement et en étant confiant grâce à des outils efficaces ;
- Utiliser des techniques de relecture pour cliquer sur "envoyer" sans transpirer !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Collaborateurs et dirigeants.

Programme

JOUR 1 - Matin

Le verbe dans tous ses états

- Se poser les bonnes questions : qui et quand ?
- Conjuguer tous les verbes à tous les temps et modes utiles dans les écrits professionnels : temps simples et composés de l'indicatif, subjonctif, conditionnel et impératif ;
- Comprendre les erreurs et confusions fréquentes pour les éviter ;
- Utiliser des outils simples et efficaces : tableau du présent, des temps et modes - Guide de survie orthographique en milieu professionnel pour chaque stagiaire.

JOUR 1 - Après-midi

Les accords parfaits

- Les noms et adjectifs ;
- Le complément du nom (des lettres de motivation(s ?)...);
- Les participes passés ;
- Relecture ciblée pour aller à la chasse aux erreurs.



par Muriel
CHAULET

Muriel CHAULET, depuis 5 ans, forme des personnes en orthographe et communication écrite, en groupe ou en individuel. Ce qui m'anime, c'est la pédagogie et l'envie de rendre les règles accessibles à tous, le plus simplement possible avec des outils ludiques, collaboratifs et engageants. Je suis experte du projet Voltaire avec le score de 1000/1000, consultante Klaxoon, formée aux jeux de Thiagi, ambassadrice Simpligram® et certifiée Qualiopi.

Je sais que la maîtrise de l'orthographe est liée à l'image de soi, et cache parfois des blessures intimes. C'est pourquoi mes formations se font en toute bienveillance et en dédramatisant le rapport à l'orthographe qui n'est pas si sacrée qu'elle le paraît parfois ! C'est une technique à maîtriser pour écrire correctement, une politesse envers nos destinataires.

JOUR 2 - Matin

Ces questions récurrentes dont on peut se débarrasser

- Ci-joint(s) ;
- Demi (e) ;
- Malgré, parmi, hormis, ... ;
- Les nombres ;
- Des expressions avec vu/vus, parti/partie, ... ;
- Des homophones (leur ou leurs ? ...);
- Abréviations (Mr ou M. ? ...);
- Majuscules ;
- ...

JOUR 2 - Après-midi

Mails : forme, formules et formulation

- Rédaction de mails et critique croisée anonyme ;
- Les clés d'un mail professionnel réussi ;
- Principaux écueils à éviter.

Méthode et outils pédagogiques

La pédagogie utilisée est interactive et met les stagiaires en position participative et en co-construction des savoirs. Les situations proposées favorisent les interactions et évitent les situations de jugement qui peuvent être liées à ce sujet parfois sensible. Le contexte n'est absolument pas scolaire. Les jeux de Thiagi, Klaxoon et les supports de formation sont utilisés en complémentarité pour permettre aux stagiaires de vivre une expérience de formation ludique, efficace dans une ambiance bienveillante et collaborative.

Les supports fournis sont très appréciés, notamment le Guide de survie orthographique en milieu professionnel. Des outils individuels et collectifs sont construits par les stagiaires pendant la formation (cartes mentales, tableaux, dessins, chansons, ...) pour permettre la mémorisation et le transfert dans les écrits.

Prérequis

Pas de prérequis particuliers (ne pas être en situation d'illettrisme).

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