

MON CATALOGUE DE FORMATION

 EN RÉGION

CENTRE IDF

2023-2024



SOMMAIRE

Clique sur les
thématiques
pour être dirigé
vers la page ✨

ÉDITO	3
01 CALENDRIER RÉGIONAL	4
02 LA FORMATION AVEC ETAPE ET AU CJD	5
Quelques chiffres	5
Les différentes offres	6
Notre catalogue de formation pour les forums formation	8
Focus sur Copernic	9
Parcours JD	10
03 LA BOÎTE À OUTILS	11
Comment s'inscrire ?	11
Comment financer ma formation	12
04 FORUM FORMATIONS	13
Process d'inscription	13
Memento	14
Forum JD d'Automne - octobre 2023	16
Forum JD d'Hiver - novembre 2023	17
Forum JD d'Hiver - février 2024	19
Forum JD de Printemps - avril 2024	20
05 TES CONTACTS EN RÉGION	21



ÉDITO

“ Ne cessez jamais d'apprendre, car la vie ne cesse jamais d'enseigner ” - Antoine de Saint-Exupéry



Les grands leaders ne naissent pas, ils se forment à travers l'apprentissage continu, l'expérience et la volonté de se remettre en question. Les dirigeants d'entreprise ne deviennent pas des leaders par hasard, mais ils se forgent grâce à un processus de développement personnel et professionnel constant ; d'où l'importance de l'apprentissage continu.

Et, pourquoi devrais-tu choisir les formations du catalogue CJD ? Parce qu'un vent nouveau souffle sur la formation à la région !

Nos nouveaux Responsables Formation Région, Baya CAUX et Emile ELIE apportent désormais leur énergie, expertise et enthousiasme au sein du nouveau bureau régional CIDF. Epaulés par ton Responsable Formation Section qui t'aidera à choisir tes formations, ils ont pour ambition de te proposer la meilleure expérience possible : du fond, de la forme et du kiff !

DU FOND : en renouvelant notre offre de formation, nous avons fait en sorte que les besoins recensés trouvent leurs réponses dans ce nouveau catalogue. Tu y trouveras un programme enrichi qualitativement

aussi bien en développement personnel qu'en formations techniques.

DE LA FORME : nous avons pris le parti de simplifier au maximum le processus d'inscription aux forums en faisant disparaître tout ce qui pouvait séparer une place en formation d'un JD souhaitant y participer. Ainsi, dès le 12 septembre, toutes les places disponibles seront en ligne pour les forums d'octobre et novembre, à condition que vous soyez à jour de cotisation et que la formation compte encore des places disponibles !

Tu retrouveras en page 13 tous les détails.

DU KIFF : à la barre de la convivialité, nous avons le plaisir d'accueillir Maxime FROTTIER, notre nouveau RCR, Responsable Convivialité Région. Maxime n'est pas seulement là pour faire joli, non, il est là pour faire vibrer nos forums, pour éveiller en chacun de nous la flamme de l'enthousiasme et pour nous propulser dans un état d'esprit parfait pour nos formations. Maxime a concocté pour vous une panoplie de surprises pour que chaque forum soit un événement unique, un moment de pur bonheur et de totale immersion. Curieux de ses surprises ? Inscrivez-vous aux forums pour les découvrir et kiffer !

Avec ce catalogue, tu es possession d'un formidable outil dans les mains. Il ne tient plus qu'à toi de te construire aujourd'hui une base solide pour faire face à tes défis de demain.



Emile ELIE & Baya CAUX
RFR

01 CALENDRIER RÉGIONAL



12 septembre 2023

Ouverture des inscriptions pour forum d'octobre et de décembre



11 - 12 et 13 octobre 2023

Université du développement personnel

19 et 20 octobre 2023

Forum formation d'octobre

Novembre 2023

Ouverture des inscriptions pour forum de février et d'avril



30 novembre et 1^{er} décembre 2023

Forum formation de décembre

8 décembre 2023

Rencontre du Réseau

1 et 2 février 2024

Forum formation de février

4 et 5 avril 2024

Forum formation d'avril

— Évènement national
— Forum JD

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*



La formation au sein du CJD**



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

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

3 • Notre catalogue de formation pour les forums formation

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

Se Construire

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

Diriger

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

P érenniser

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

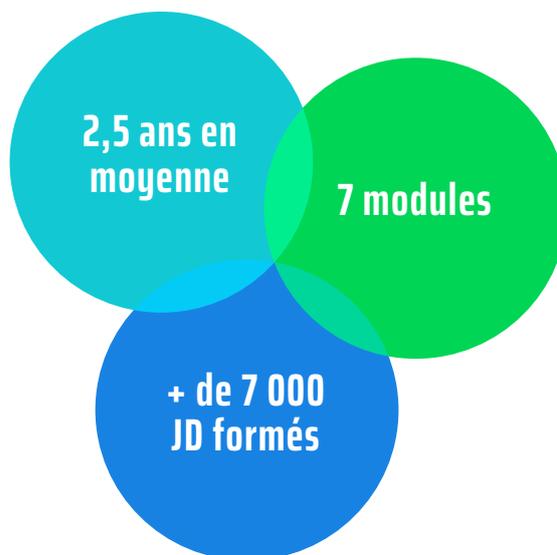
Rayonner

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

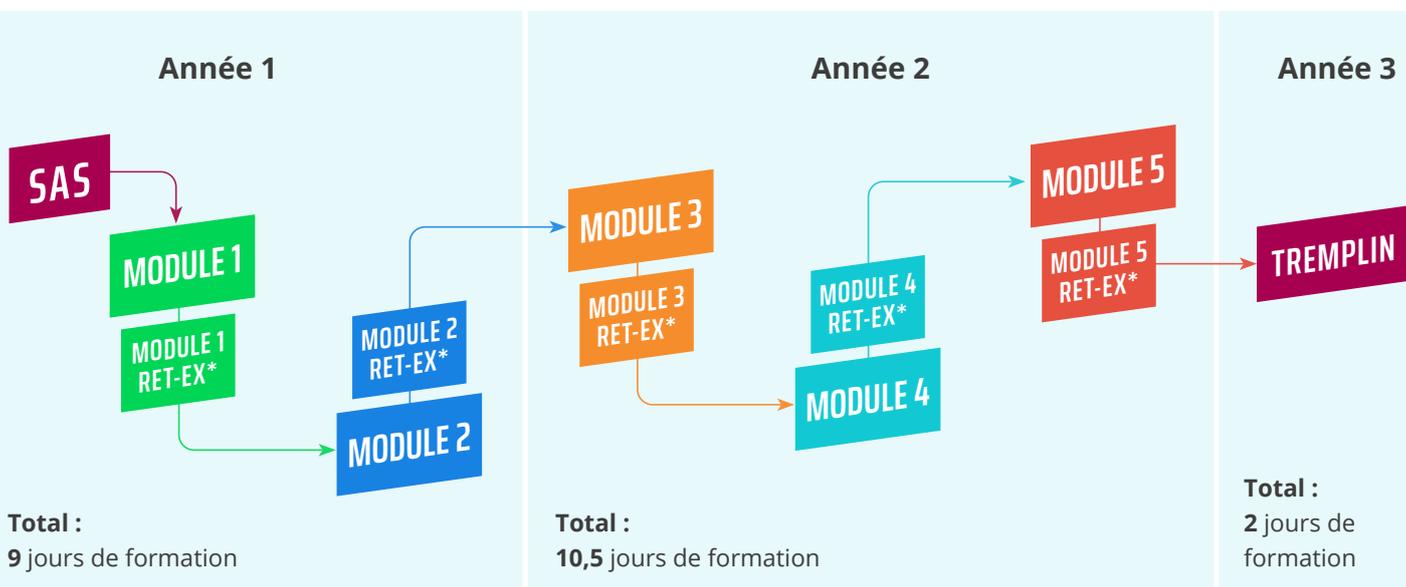


4 • Focus sur Copernic

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



Le parcours :



* Retours d'expérience



RAPPEL

12 !

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

2 !

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

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

5 • Parcours JD

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

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

Valeurs et Performances

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



VISA

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



Apprendre à Apprendre



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

Influence et Dynamique



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

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

FACIL



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

R'éveil



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

03 LA BOITE À OUTILS



1 • Comment s'inscrire ?

Il existe différentes modalités d'inscription en fonction du type de formation et accessible à partir de la date d'ouverture. L'inscription sur MyCJD est obligatoire pour valider la formation, pour les forums formations de novembre, février et mars.

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

POUR LES FORUMS FORMATION, COPERNIC ET FORUMS COLLABORATEURS

PRÉREQUIS OBLIGATOIRES

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

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

3 Sur la page d'accueil, cliquer sur :
▶ **la carte de France et ta région** si tu veux connaître les formations proches de chez toi ;
ou
▶ l'onglet **Notre catalogue** en haut de la page, puis sur ton choix de thématique.

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

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

Nous te remercions de bien suivre ces différentes étapes.

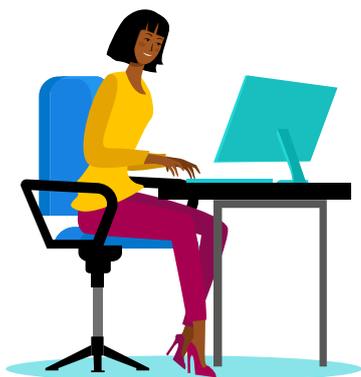
Tu trouveras un tutoriel sur cette page pour t'aider :
<https://www.maformationcjd.fr/comment-sinscrire/>



RAPPEL

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

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



2 • Comment financer ma formation

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

Besoin de plus d'infos ?

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

Le saviez-vous ?

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

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

Les différents OPCO opérateurs de compétences

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

Identifier son OPCO

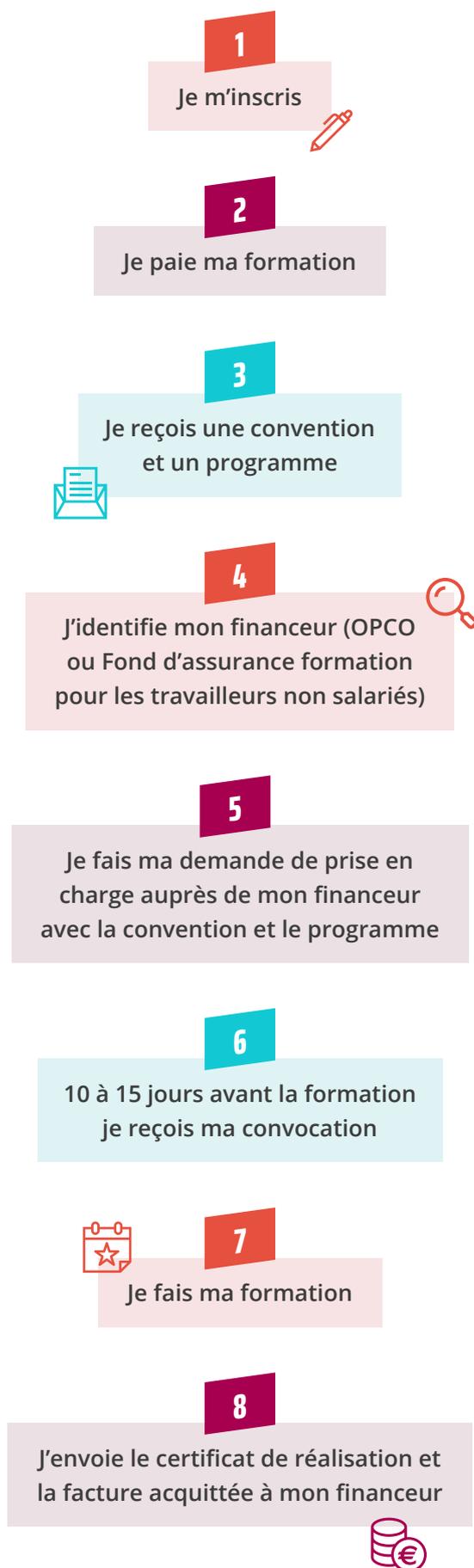
Il existe aujourd'hui 3 principales méthodes pour connaître son opérateur de compétences :

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

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

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

[Liste des opérateurs de compétences](#)



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

04 FORUM FORMATIONS



La région Centre - Île-de-France propose cette année quatre forums formations JD sur l'année 23/24, en octobre, en décembre, en février et en avril.

Pour tous les forums formations, les modalités d'inscription seront sur la base du premier arrivé, premier servi.

Dès l'ouverture des sessions de formations sur MyCJD, tu pourras te connecter à ton compte et t'inscrire à une formation directement.

PROCESS D'INSCRIPTION

ETAPE N°1

Choisi les formations que tu veux faire en 2023/2024 présente dans ce catalogue et note-les dans le memento pour t'en rappeler lors de ton inscription.

ETAPE N°2

Ouverture des inscriptions pour le forum d'octobre et de décembre le 12 septembre à 13h30 - Inscris-toi à la formation que tu as sélectionnée sur ces forums.

ETAPE N°3

Ouverture des forums formation de février et d'avril en novembre. Les dates d'ouvertures te seront communiquées en septembre via tes RFS.

ETAPE N°4

Avant chaque forum, transmet tes documents à ton OPCO, vérifie que les informations de ta société sur la convention sont correctes, et lit le mail d'organisation pour avoir toutes les informations utiles et fun

ETAPE N°5

Profite du forum formation à fond.

ETAPE N°6

Après chaque formation, tu recevras la facture et les documents nécessaires à envoyer à ton OPCO.





MEMENTO 2023-2024

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

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

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Coche tes choix de formation



**FORUM JD
19 ET 20 OCTOBRE
2023**

**Novotel de
Fontainebleau-
Ury**

Formation	Formateur	
● Analyser les bilans, cerner les forces et faiblesses d'une entreprise	Christophe Veret	
● Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale	Peio ETCHART	
● Déléguer en donnant du sens	Hervé Morel	
● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (poker management)	Olivier Laval	
● Les fondamentaux du management	Franck Le Tallec	
● L'art Oratoire	Paul Williate	
● Vers un leadership authentique, laboratoire de nouveaux leaders avec le jeu du roi et de la reine®	Jean-Philippe Magnen et Pantchika Van Houtte	
● 3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Element Humain Niv 1	Rolande Kodsji Maio	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niv 1 2,5 jours	Fanny Mariet	
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	Marion Llopis	
● Gagner en efficacité et en excellence	Nicole Hanesse	
● L'hypnose, une porte d'entrée vers l'intuition ? Entrez et vous verrez...	Gilles MALENCON	
● Oser le conflit	Laurent Quivogne	
● Les clés de la lecture rapide	Mohamed Koussa	
● Atelier Parcours VP - SAS d'entrée	Animé par un JD	
● Atelier Parcours VISA+	Animé par un JD	

**FORUM JD
30 NOVEMBRE ET
1^{er} DÉCEMBRE 2023**

**Novotel de
Fontainebleau-
Ury**

● Approfondir et enrichir ses pratiques managériales	Anne DELESTAN	
● Recruter sans se tromper	Alain HUMBERT	
● Permaéconomie, le nouveau modèle de l'entrepreneur Niv 1	Jérémy SAEZ	
● Reprise d'entreprise saine ou en difficulté	Jean-Marc TARIANT	
● Vendez comme vous êtes (Avant j'aimais pas vendre)	Alain MULERIS	
● Racontez votre histoire avec succès (Story-telling)	Philippe Lamblin	
● Mind mapping et mémoire	Emilie Navarre	
● 4 outils pour résoudre vos problèmes de communication au quotidien : l'art efficace et authentique de la Clarification	Marielle MARTI	
● Des masques et vous	Hervé Suzanne	
● PNL : des outils pour développer son plein potentiel	Aurélie RICHARD	
● Je reprends mon temps en main	Marion Llopis	
● Le voyage Héroïque : développez votre puissance d'entreprendre	Alain Pascaïl et Laurent Quivogne	
● L'intuition du dirigeant : un 7 ^e sens pour décider	Nathalie Bentolila	
● Montres moi comme tu bouges, je te dirais comment tu fonctionnes	Nicolas Bourada	
● Quand la peur devient un moteur : manager au meilleur de soi (Le dirigeant face à ses peurs)	Patricia Nicolas	
● Atelier Parcours Alliance Pursuit	Emmanuel Amon et Clément De Souza	



MEMENTO 2023-2024

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

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

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Coche tes choix de formation



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

FORUM JD 1^{er} ET 2 FÉVRIER

●	Définir sa stratégie et son management avec les enseignements du jeu de Go	Pascal BRUNO	
●	Gérer les crises et prendre des décisions, la vie d'un chef d'entreprise ressemble étrangement à celle d'un arbitre	Tony Chapron	
●	Libérez la puissance de votre équipe	Hervé Suzanne	
●	Recruter efficacement	Pierre Bultel	
●	Y-a-t-il un pilote dans l'avion Niv 1	Bruno Bolle-Reddat	
●	Réduire le turn-over et développer la QVT au sein de son entreprise	Jean-René LEVY	
●	Manager vos équipes à distance	Estelle Ducros	
●	Construire sa performance commerciale	Alain Muleris	
●	Développer la qualité de ses relations avec la Process Com	Jean-Pierre Augat	
●	Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niv 2	Regards 9	
●	L'orthographe sans peur et sans erreur	Muriel CHAULET	
●	Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	Marion Llopis	
●	Oser le conflit	Laurent Quivogne	
●	Oser parler et savoir dire	Nicolas BOULOGNE	
●	Outil d'aide à la décision : méthode GTD	Geoffrey Auzou	
●	Trouver son équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle	Philippe Darget	
●	L'argent et le dirigeant	Sylvie Hardy	

FORUM JD 4 ET 5 AVRIL



Novotel de
Fontainebleau-
Ury

●	Développer sa posture manageriale et dirigeante (ALPHA)	Richard Abad	
●	Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement	Anne-Laure Nouvion	
●	Y-a-t-il un pilote dans l'avion Niv 2	Bruno Bolle-Reddat	
●	Business Game : la finance pour non financiers	Christophe Veret	
●	L'art de la répartition	Fanny Hild	
●	3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Élément Humain Niveau 2	Rolande Kodsi Maio	
●	Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niv 3	Regards 9	
●	Ecoute Active	Thomas Giraud	
●	Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	Alain Humbert	
●	Manager et communiquer avec assertivité	Patricia NICOLAS	
●	Je reprends mon temps en main	Marion Llopis	
●	Gérer les comportements difficiles et les réactions émotionnelles	Sylvie Gerbault	
●	Atelier Parcours VP - SAS d'entrée	Animé par un JD	
●	Atelier Parcours VISA+	Animé par un JD	
●	Atelier Parcours AAA	Animé par un JD	
●	Atelier Parcours FACIL	Animé par un JD	
●	Atelier Parcours I&D	Animé par un JD	
●	Atelier Parcours R'EVEIL	Animé par un JD	

Clique sur une formation pour accéder à son programme 



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

FORUM JD

19 ET 20 OCTOBRE 2023

 Ouverture des inscriptions le 12 septembre 2023

Novotel de Fontainebleau-Ury

DIRIGER

Analyser les bilans, cerner les forces et faiblesses d'une entreprise	Christophe Veret
Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale	Peio ETCHART
Déléguer en donnant du sens	Hervé Morel
Gérer les risques et maîtriser les enjeux (poker management)	Olivier Laval
Les fondamentaux du management 	Franck Le Tallec

RAYONNER

L'art Oratoire	Paul Williate
----------------	---------------

SE CONSTRUIRE

3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Element Humain Niv 1	Rolande Kodsi Maio
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niv 1 2,5 jours 	Fanny Mariet
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	Marion Llopis
Gagner en efficacité et en excellence	Nicole Hanesse
NEW L'hypnose, une porte d'entrée vers l'intuition ? Entrez et vous verrez...	Gilles MALENCON
Oser le conflit 	Laurent Quivogne
Les clés de la lecture rapide	Mohamed Koussa
Vers un leadership authentique, laboratoire de nouveaux leaders avec le jeu du roi et de la reine®	Jean-Philippe Magnen et Pantchika Van Houtte

PARCOURS

Atelier Parcours VP - SAS d'entrée	Animé par un JD
Atelier Parcours VISA+	Animé par un JD
Atelier Parcours AAA	Animé par un JD

Clique sur une formation pour accéder à son programme 

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

FORUM JD

30 NOVEMBRE ET 1^{er} DÉCEMBRE 2023



Ouverture des inscriptions le 12 septembre 2023

Novotel de Fontainebleau-Ury

DIRIGER

Approfondir et enrichir ses pratiques managériales

Anne DELESTAN

NEW

Recruter sans se tromper

Alain HUMBERT

PERENNISER

NEW

Permaéconomie, le nouveau modèle de l'entrepreneur Niv 1

Jérémy SAEZ

Reprise d'entreprise saine ou en difficulté

Jean-Marc TARIANT

Vendez comme vous êtes (Avant j'aimais pas vendre)

Alain MULERIS

RAYONNER

Racontez votre histoire avec succès (Story-telling)

Philippe Lamblin

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

FORUM JD

30 NOVEMBRE ET 1^{er} DÉCEMBRE 2023



Ouverture des inscriptions le 12 septembre 2023

Novotel de Fontainebleau-Ury

SE CONSTRUIRE

Mind mapping et mémoire		Emilie Navarre
NEW 4 outils pour résoudre vos problèmes de communication au quotidien : l'art efficace et authentique de la Clarification		Marielle MARTI
Des masques et vous		Hervé Suzanne
NEW PNL : des outils pour développer son plein potentiel		Aurélie RICHARD
Je reprends mon temps en main		Marion Llopis
Le voyage Héroïque : développez votre puissance d'entreprendre 2,5 jours		Alain Pascaill et Laurent Quivogne
L'intuition du dirigeant : un 7 ^e sens pour décider		Nathalie Bentolila
Montres moi comme tu bouges, je te dirais comment tu fonctionnes		Nicolas Bourada
Quand la peur devient un moteur : manager au meilleur de soi (Le dirigeant face à ses peurs)		Patricia Nicolas
Trouver son équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle		Philippe Darget

PARCOURS

Atelier Parcours Alliance Pursuit		Emmanuel Amon et Clément De Souza
-----------------------------------	--	-----------------------------------

Clique sur une formation pour accéder à son programme 



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

FORUM JD

1^{er} ET 2 FÉVRIER

 Ouverture des inscriptions en novembre 2023

Lieu annoncé en octobre 2023

DIRIGER

NEW Définir sa stratégie et son management avec les enseignements du jeu de Go	Pascal BRUNO
Gérer les crises et prendre des décisions, la vie d'un chef d'entreprise ressemble étrangement à celle d'un arbitre	Tony Chapron
Libérez la puissance de votre équipe	Hervé Suzanne
Recruter efficacement	Pierre Bultel
Y-a-t-il un pilote dans l'avion Niv 1 	Bruno Bolle-Reddat
NEW Réduire le turn-over et développer la QVT au sein de son entreprise	Jean-René LEVY
Manager vos équipes à distances	Estelle Ducros

PERENNISER

Construire sa performance commerciale	Alain Muleris
---------------------------------------	---------------

RAYONNER

Développer la qualité de ses relations avec la Process Com	Jean-Pierre Augat
--	-------------------

SE CONSTRUIRE

Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niv 2 2,5 jours 	Regards 9
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	Marion Llopis
Oser le conflit 	Laurent Quivogne
NEW L'orthographe sans peur et sans erreur	Muriel CHAULET
Oser parler et savoir dire	Nicolas BOULOGNE
Outil d'aide à la décision : méthode GTD	Geoffrey Auzou
Trouver son équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle	Philippe Darget

Clique sur une formation pour accéder à son programme 



Ouverture des inscriptions en novembre 2023

Novotel de Fontainebleau-Ury

FORMATION PIMENTÉE !

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

FORUM JD

4 ET 5 AVRIL

DIRIGER

Développer sa posture manageriale et dirigeante (ALPHA) 	Richard Abad
Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement	Anne-Laure Nouvion
NEW Y-a-t-il un pilote dans l'avion Niv 2 	Bruno Bolle-Reddat

PERENNISER

Business Game : la finance pour non financiers	Christophe Veret
--	------------------

RAYONNER

L'art de la répartie	Fanny Hild
----------------------	------------

SE CONSTRUIRE

NEW 3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Elément Humain Niveau 2	Rolande Kodsi Maio
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niv 3 2,5 jours 	Regards 9
Ecoute Active	Thomas Giraud
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	Alain Humbert
Manager et communiquer avec assertivité 	Patricia NICOLAS
Je reprends mon temps en main	Marion Llopis
NEW Gérer les comportements difficiles et les réactions émotionnelles 2,5 jours	Sylvie Gerbault

PARCOURS

Atelier Parcours VP - SAS d'entrée	Animé par un JD
Atelier Parcours VISA+	Animé par un JD
Atelier Parcours AAA	Animé par un JD
Atelier Parcours FACIL	Animé par un JD
Atelier Parcours I&D	Animé par un JD
Atelier Parcours R'EVEIL	Animé par un JD

05 TES CONTACTS EN RÉGION



Emile ELIE
RFR Centre Île-de-France
emile.elie@cjd.net

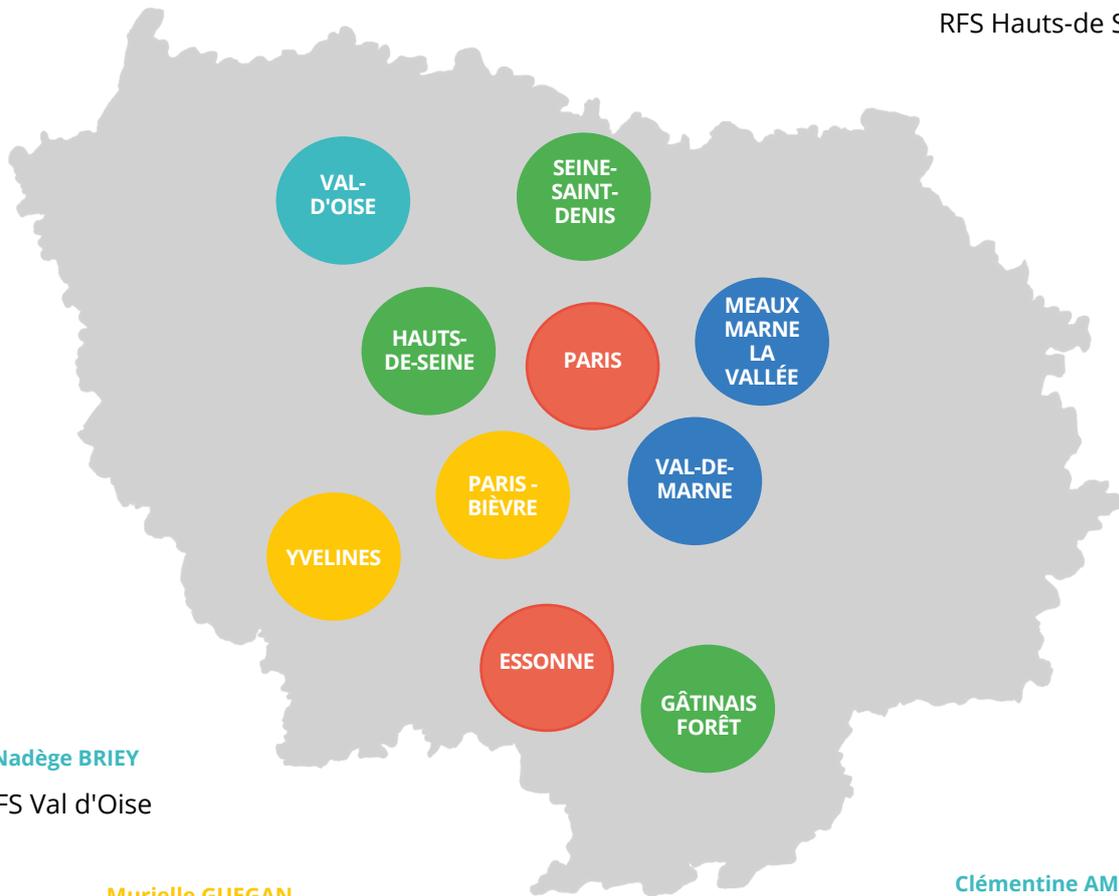
Baya CAUX
RFR Centre Île-de-France
baya.caux@cjd.net

Carole NACHBAUR
Chargée de mission formation Etape et
Coordinatrice région
carole.nachbaur@cjd.net

Caroline MARCHAND
Olivier MARÉCHAL
Régis MÉYER
RFS Paris

Emilie DUPRET
RFS Paris - Bièvre

Philippe CLÉMENT
Agnès MAILLET
RFS Hauts-de Seine



Nadège BRIEY
RFS Val d'Oise

Murielle GUEGAN
David PERDRIAU
RFS Yvelines

Clémentine AMSALLEM
RFS Seine - Saint - Denis

Gilles POMMIER
RFS Meaux - Marne - La - Vallée

Aurélië GAUMART-CABRIDAIN
RFS Val-de-Marne

05 TES CONTACTS EN RÉGION



Emile ELIE
RFR Centre Île-de-France
emile.elie@cjd.net

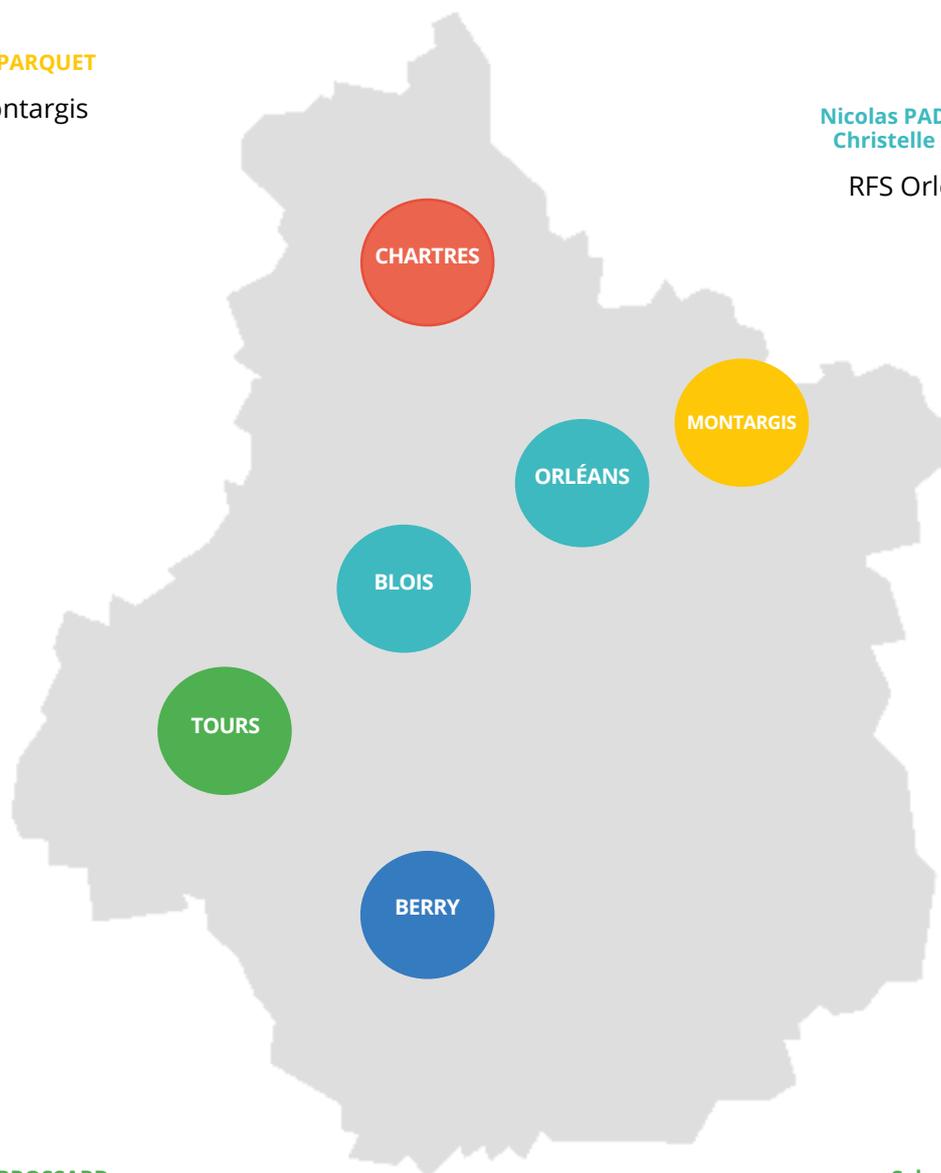
Baya CAUX
RFR Centre Île-de-France
baya.cauyx@cjd.net

Carole NACHBAUR
Chargée de mission formation Etape et
Coordinatrice région
carole.nachbaur@cjd.net

Frédéric PARQUET
RFS Montargis

Nicolas PADAVONG
Christelle GRÉAU
RFS Orléans

Cédric BRAVARD
RFS Chartres



Rodolphe BROSSARD
RFS Tours

Sylvain Huguet
RFS Blois

Laure BARBAZA
RFS Nomade

Dorine RUELLE
RFS Berry



ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

ANALYSER LES BILANS, CERNER LES FORCES ET FAIBLESSES D'UNE ENTREPRISE

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Dans un monde où une crise peut pointer le bout de son nez à tout moment, la maîtrise de sa trésorerie et l'analyse de ses bilans est une compétence clé pour le dirigeant. De quoi parle-t-on en termes de passif ou d'actif ? Qu'est ce que le fond de roulement ? Vous avez toujours voulu savoir lire entre les lignes de vos comptes de résultat, cette formation est faite pour vous !



OBJECTIFS

- Identifier les forces et les faiblesses de votre entreprise à partir du diagnostic de vos bilans ;
- Faciliter les échanges avec les financiers que sont vos banquiers ou votre expert-comptable ;
- Mieux comprendre les bilans de vos concurrents, clients ou d'une entreprise à reprendre.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout dirigeant d'entreprise souhaitant être plus à l'aise avec la finance.

Programme

JOUR 1 • Matin

Expliquer le contenu du bilan et du compte de résultat dans un langage simple et accessible à tous.

JOUR 1 • Après-midi

Analyse des bilans d'une PME, 40 questions / réponses concernant la rentabilité, la structure financière et la solvabilité.



par **Christophe VERET**

Christophe VERET est ingénieur de formation. Ancien banquier responsable d'un portefeuille de PME-PMI, il est gérant de sociétés dont une société de conseil. Consultant-formateur au CJD depuis plus de 10 ans dans différentes régions, il anime des formations auprès de grands groupes à Escp Europe et à l'Université Paris Dauphine.

JOUR 2 • Matin

Analyse du bilan d'une 2^e société, 40 questions / réponses et approfondissement de certaines notions de gestion : soldes intermédiaires de gestion (Valeur ajoutée, EBE, ebitda, ebit ...), capacité d'autofinancement.

JOUR 2 • Après-midi

Fonds de roulement et besoin en fonds de roulement, les ratios financiers les plus usités et leur signification, séquence questions/ réponses sur vos propres bilans.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance théorie / pratique. Beaucoup de cas pratiques. Traduction des éléments financiers dans un langage simple, concret et imagé.

Les participants peuvent emmener leurs propres bilans s'ils souhaitent appliquer les concepts à leur entreprise.

Prérequis

Cette formation s'adresse à un public novice qui recherche les bases de l'analyse des bilans. Si vous avez déjà une bonne expertise à ce niveau, cette formation ne répondra à vos attentes.

BIEN VIVRE ET PÉRENNISER L'ENTREPRISE FAMILIALE 🌶️🌶️

#Reprise d'entreprise #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Peio
ETCHART

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Jeux de rôle pour la résolution des conflits.

Prérequis

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

DÉLÉGUER EN DONNANT DU SENS

#Délégation #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Ça vous arrive d'avoir peur de déléguer par crainte de perdre le contrôle ou que certaines tâches soient moins bien traitées que par vous ?

Est-ce que ça vous est déjà arrivé de ne pas savoir comment gérer avec bienveillance un collaborateur démotivé ?

Savez-vous qu'il existe un outil ultra simple pour doser au plus juste le bon degré d'autonomie à laisser à vos collaborateurs et le type de contrôle à privilégier ?

Faites-vous partie des managers qui estiment perdre beaucoup trop de temps à vérifier que le travail délégué a été bien fait ?



OBJECTIFS

- Vous aurez le pouvoir de rendre vos collaborateurs de plus en plus autonomes ;
- Vous aurez plus de temps pour vous consacrer à vos propres dossiers ;
- Vous aurez considérablement réduit le risque de devoir repasser derrière un collaborateur ou de récupérer des erreurs graves ;
- Vous disposerez d'un outil de diagnostic infaillible pour identifier rapidement la cause d'une mauvaise performance ;
- Vous disposerez d'un outil de félicitations qui a permis à l'un de nos clients d'augmenter son CA de 10 % ;
- Vous saurez recadrer en restant orientés solutions ;
- Vous saurez comment identifier le vrai levier de motivation de chacun de vos collaborateurs ;
- Vous saurez tout ce qu'il faut faire pour développer une réputation de manager humain, équitable et motivant.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Vous êtes un dirigeant/manager qui en a marre de : Ne pas pouvoir se concentrer sur son cœur de métier / ses tâches / Se sentir obligé de toujours vérifier après ses collaborateurs ;
- Vous êtes un dirigeant/manager qui veut : Des collaborateurs autonomes / Savoir comment féliciter d'une manière élégante et ultra motivante / Apprendre comment sortir par le haut d'un recadrage ;
- Vous êtes un dirigeant à qui personne n'a encore jamais expliqué comment reconnaître facilement les leviers de motivation d'un collaborateur et comment les nourrir.

Programme

JOUR 1 - Matin

- Définir l'organisation managériale qui, du long terme à l'immédiateté, donne naturellement du sens à chacun par un brainstorming général ;
- Définir ce qu'est la délégation grâce à une réflexion en sous-groupes ;
- Co-crée les objectifs puis les formaliser de manière SMART grâce à des exercices en miroir appliqués à vos propres collaborateurs.



par **CRONO CONCEPT**

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

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

JOUR 1 - Après-midi

- Formaliser un référentiel métier qui donne du sens ;
- Déterminer le(s) levier(s) de motivation de vos collaborateurs grâce à la méthode SACRE et des jeux de rôles avec le formateur ;
- Déterminer le bon degré d'autonomie et le meilleur mode de contrôle dans vos délégations par un exposé du formateur.

JOUR 2 - Matin

- S'entraîner à déterminer le bon degré d'autonomie et le meilleur mode de contrôle dans vos délégations grâce à un QCM en sous-groupes puis application sur vos propres cas ;
- Appliquer une méthode innovante pour être quasiment sûr de mener un entretien de recadrage qui aboutira à des solutions et à un plan d'action grâce à des jeux de rôles sur vos propres cas.

JOUR 2 - Après-midi

- Identifier les différentes sanctions (positives et négatives) en sous-groupes ;
- Par un jeu de rôle, pratiquer une méthode de félicitations qui a permis à l'un de nos clients d'augmenter son CA de 10 % tout en baissant l'objectif quotidien de visites ;
- Pratiquer un outil de diagnostic d'une performance médiocre sur l'un de vos propres cas.

Méthode et outils pédagogiques

Il vous est demandé d'arriver à la formation avec au moins 2 situations qui vous posent problème aujourd'hui dans le management de votre équipe et sur lesquels vous allez appliquer tous les outils présentés.

- Travaux en sous-groupes ;
- Exercices d'application sur cas d'école proposés par le formateur ;
- Jeux de rôle pour identifier le(s) levier(s) de motivation d'une personne ;
- Jeux de rôles pour les feedbacks de renforcement et de recadrage ;
- Une mind map des principes clés que vous bâtissez au fur et à mesure avec le formateur ;
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi ;
- Possibilité de devenir ensuite membre du club des managers bienveillants pour continuer à échanger avec des pairs tout au long de l'année.

Prérequis

Être obligatoirement en situation de management hiérarchique d'une équipe au moment de la formation.

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

#Management #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, managers, responsables.

Programme

JOUR 1 • Matin

Apports théoriques

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

Apports méthodologiques

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



par **COHÉLIANCE**

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



par Franck
LE TALLEC

Franck LE TALLEC a développé son expertise relationnelle au contact de PME comme de grands groupes, dans le secteur privé comme dans le secteur public. Les séminaires Color Progress®, outils de positionnement du comportement des managers et des collaborateurs, sont d'ailleurs le fruit de ses 20 années d'interventions en entreprises.



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Dans un contexte d'adaptation continue et de changement permanent, il n'est pas toujours facile de mobiliser ses équipes autour des projets communs. Être capable d'obtenir des résultats, de motiver au quotidien, d'entretenir la cohésion, de développer des compétences et d'augmenter la productivité mobilise des aptitudes très différentes. Naturellement, chaque manager a ses préférences pour tel ou tel rôle managérial. Toutefois, pour être plus efficace, il est indispensable que tout manager soit conscient de ses zones de confort et de ses zones de progrès. Dans ce domaine comme dans d'autres, il est possible de s'améliorer et de se faire aider en s'appuyant sur des techniques éprouvées. C'est tout l'objet de cette formation.



OBJECTIFS

- Clarifier la fonction de management ;
- Identifier les critères de performance ;
- Savoir définir des objectifs précis et analyser les résultats ;
- Savoir mobiliser son équipe ;
- Faire monter en compétence les membres de son équipe ;
- Perfectionner l'organisation de son équipe.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Managers débutants et confirmés.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre son rôle de manager

- Les différentes fonctions du management ;
- Identifier ses modes d'interventions préférentiels ;
- Intervenir sur l'ensemble du territoire managérial.

JOUR 1 • Après-midi

Le manager gestionnaire

- Evaluer les résultats du travail d'équipe : méthodes et outils ;
- Piloter la performance par une stratégie d'objectifs C.L.A.I.R.S ;
- Savoir D.I.R.E les choses ;
- Recadrer un collaborateur.

Le manager Moteur

- Maîtriser les leviers de la motivation ;
- Savoir faire adhérer et convaincre ;
- Valoriser les comportements positifs ;
- Mettre en cohérence actes et discours.

JOUR 2 • Matin

Le manager coach

- Être à l'écoute pour réduire incertitudes, quiproquos et malentendus ;
- Savoir consulter en couleur ;
- Gérer le stress des collaborateurs ;
- Passer du réactionnel au relationnel : les techniques les plus efficaces.

JOUR 2 • Après-midi

Le manager Organisateur

- Savoir prioriser son action : la méthode R.E.P.O.S ;
- Faire passer des consignes de manière efficace ;
- Savoir dire non lorsque c'est nécessaire : la méthode C.R.E.D.O ;
- Réussir à être rigoureux avec la méthode et souple avec les personnes.

Méthode et outils pédagogiques

- L'approche utilisée est active et participative : elle alterne phases de découverte par les participants, apports de l'animateur et appropriation par l'entraînement (faire ressentir, faire réfléchir et faire agir).
- Elle s'appuie sur l'approche « Color Progress® » qui permet de :
 - Se repérer, comprendre, donner du sens et prendre du recul par rapport à sa pratique quotidienne ;
 - En un clin d'œil, identifier le tableau de bord de ses préférences managériales ;
 - Travailler sur la complémentarité d'équipe et comprendre les agacements mutuels ;
 - Adapter sa communication managériale aux points d'accroche de ses interlocuteurs ;
 - Identifier les biais de sa prise de décision ;
 - Évaluer ses correspondances ou ses écarts avec les rôles managériaux nécessaires.
- La démarche d'accompagnement s'articule en 4 temps :
 - **Passation du test « Color Profiles Management ».** Ce test met en lumière les zones de confort et d'évitement en matière de management d'équipe ;
 - **L'analyse des points forts et des axes de progrès :** Un temps est consacré à l'analyse. Ce temps de réflexion est accompagné de différents outils : tests, exercices pratiques, échanges avec l'intervenant... ;
 - **Des interventions sur les comportements clés et l'appropriation d'outils :** L'approche, très pratique, repose sur la résolution de cas concrets rencontrés par le manager ;
 - **Un plan d'action personnalisé** afin d'individualiser les recommandations.

Prérequis

Être concerné par une fonction managériale hiérarchique ou transversale.

APPROFONDIR ET ENRICHIR SES PRATIQUES MANAGÉRIALES

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



par Anne
DELESTAN

Après une expérience opérationnelle de commerciale et manager en entreprise dans le secteur bancaire Anne DELESTAN devient consultante en management et en accompagnement des transitions. Elle fonde, en 2008, Elansité dont le credo est la facilitation de progrès humain et de performance économique. Elle exerce, depuis 2008, en tant que coach professionnelle et gérante de cabinet conseil.



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

« Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin », « l'union fait la force ». Comment les mettons nous concrètement en pratique ? C'est exactement l'esprit de ce module qui se veut un agitateur de coopération et d'intelligence collective. Un double but : À la fois chacun fait avancer ses principaux enjeux, il fait grandir sa posture coopérative et le collectif et l'entreprise en bénéficie. Ce module est clairement un engagement dans la coopération. Une occasion de laisser de côté la logique de « se battre contre » pour celle « de s'unir pour ». Un espace fun, ludique, créateur de performance douce la performance avec le cœur.



OBJECTIFS

- Apprendre ; désapprendre ; réapprendre de ses expériences managériales ;
- Partager son expérience avec celle de ses pairs, échanger sur ses réussites et sur ses situations problématiques ;
- Identifier des solutions opérationnelles directement applicables à ses problématiques ;
- Développer son esprit et sa posture de coopération.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants de TPE ou PME et/ou leurs proches collaborateurs (en posture de manager).

Programme

JOUR 1 • Matin

- Inclusion et état des lieux ;
- Formaliser ses talents de manager dirigeant ;
- Lister les situations opérationnelles à traiter durant le training ;
- Méthode pédagogique : conversation appréciative.

JOUR 1 • Après-midi

- Codéveloppement session 1 ;
- Confronter son expérience avec celle de ses pairs ;
- Echanger sur ses réussites et ses problématiques de manager et de dirigeant ;
- Découvrir et expérimenter le codéveloppement à partir d'une situation opérationnelle de l'un des participants ;
- Apprentissages et plans d'action ;
- Méthode pédagogique : facilitation, codéveloppement, apport de grilles de lecture, feed-back, balle magique (jeu des questions).

JOUR 2 • Matin

- Co vision - Inclusion en langage maximes ;
- Capitaliser les apprentissages réalisés et les actions à mettre en place ;
- Expérimenter et s'approprier une méthodologie d'accompagnement des collaborateurs (co-coaching) ;
- Expérimenter et s'approprier une méthodologie de développement des pratiques entre pairs (co-vision) ;
- Renforcer ses compétences managériales par l'apport de grilles de lecture, études de cas, partages de pratiques, exercices ou méthodes à l'issue de chaque séance (ex : leviers pour faire évoluer un comportement, les leviers de la motivation, le courage managérial, ...);
- Apprentissages et plans d'action ;
- Méthode pédagogique : facilitation, co-coaching, co-vision, mises en situation, apports de grilles de lectures, maximes, jeux de cartes, feed-back.

JOUR 2 • Après-midi

- Codéveloppement appréciatif ;
- Capitaliser les pratiques et les postures efficaces entre pairs ;
- Expérimenter et s'approprier une méthodologie une méthode de travail entre pairs réutilisable avec les membres de son équipe (codéveloppement appréciatif) ;
- Apprentissages et débriefing ;
- Déclusion ;
- Méthode pédagogique : facilitation, partages de pratiques, balle magique (jeu des questions), codéveloppement appréciatif, feed-back.

Méthode et outils pédagogiques

Apports de méthodologies / Facilitation.
Cas pratiques / Apports de concepts.
Mises en situation / Partages de pratiques.
Codéveloppement / Co vision / Codéveloppement appréciatif.
Jeux appréciatifs (maximes, cartes, ...).

Prérequis

2 ans d'expérience managériale.

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.

DÉFINIR SA STRATÉGIE ET SON MANAGEMENT AVEC LES ENSEIGNEMENTS DU JEU DE GO

#Management #Stratégie d'entreprise



par Bruno
PASCAL

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

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comprendre que le goban peut être bluffant de vérité et que tout est possible.



OBJECTIFS

- Comprendre la philosophie asiatique, la posture du joueur de go et les enseignements du jeu de go ;
- L'utiliser sur un cas professionnel/personnel pour raisonner différemment.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne ayant un projet ou une problématique qu'elle souhaite traiter différemment pour aller de l'avant.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre et vivre le jeu de la pierre sur le goban

- Histoire rapide du go ;
- Les quelques règles de base pour pouvoir jouer ;
- Parties courtes en individuel et en équipe.

JOUR 1 • Après-midi

Les enseignements du go

- Philosophie du joueur de go : humilité, respect, élégance, efficacité, persévérance ;
- Un concept : accepter que « l'autre » sera toujours sur le goban à la fin de la partie ;
- La prise de hauteur, la vision globale d'une situation ;
- Quelques tactiques pour agir.

JOUR 2 • Matin

Le goban : représentation d'un projet, d'une situation

- Intégrer les notions de allié/adversaire, liberté, connexion, influence ;
- Représenter une situation réelle ou future sur le goban.

JOUR 2 • Après-midi

- Acquérir quelques clés de décodage en vue d'un plan d'action ;
- Recevoir le regard de l'autre, ses apports par sa différence.

Méthode et outils pédagogiques

- Partie de go - Enseignements et transposition - Forces, intentions, l'Autre est différent ;
- Utilisation du goban - Exercice pratique, vision globale ;
- Jouer au go pour exister - Vision globale du bilan ;
- Décodage systémique en binôme - Travail en sous-groupe - Jeu du coach coaché- Goban et décodage croisé- Quiz.

Prérequis

Être prêt à se remettre en cause.

NEW

GÉRER LES CRISES ET PRENDRE DES DÉCISIONS, LA VIE D'UN CHEF D'ENTREPRISE RESSEMBLE ÉTRANGÈMENT À CELLE D'UN ARBITRE

#Prise de décision #Gestion des crises

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Si vous aimez être surpris, si vous aimez découvrir de nouveaux univers, si vous voulez partager un vécu, une expérience, si vous êtes tout simplement curieux, venez passer deux jours hors des sentiers battus. **Nous allons jouer, réfléchir, échanger, apprendre.**



OBJECTIFS

À partir de mises en situations pratiques, nous essayons d'analyser le processus de décision. Que ce soit par la pratique du football sur un terrain ou par la projection d'images de football, nous mettons en place une réflexion autour de thématiques qui nous permettent de prendre de bonnes décisions.

Le jeu sert de vecteur d'apprentissage et de partage d'expériences.

L'autre aspect de cette formation est de réfléchir aux modalités de gestion de crises. A partir de cas concrets, nous décortiquons les outils de communication (entre autres) qui permettent de faire face à la crise (interne, morale ou d'image).

L'objectif principal de la formation est de construire une matrice commune, à partir des expériences vécues par le formateur et surtout par les participants.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne qui prend des décisions au quotidien.

Programme

Accueil des participants, présentations, objectifs et règles.

Deux options :

AVEC ACTIVITÉ SPORTIVE

JOUR 1 La prise de décision

Matin : Sur le terrain, mise en pratique de la prise de décision. Au cours d'un match de football, chacun devient arbitre avec un sifflet et des cartons. Les autres sont joueurs. Activité ludique et mise en situation concrète.

Après-midi : Retour sur l'expérience du matin.

La prise de décision : éléments théoriques.

Mise en situation à partir de vidéos de match. Jeu interactif et mise en perspective avec la vie d'un chef d'entreprise à partir de grandes thématiques.



par Tony
CHAPRON

Arpenter le monde, partir à la rencontre de l'autre, être ouvert à la différence ; quelques mots pour résumer un état d'esprit, une façon d'être. Mon parcours est atypique parce qu'il se construit au gré des rencontres et des envies. D'abord enseignant-chercheur en sociologie, tout en étant arbitre de football. Aujourd'hui consultant média et formateur, demain... Mes carrières sont avant tout des rencontres humaines fondées sur l'échange et le partage.

Mes aspirations du moment sont de transmettre quelques messages (conseils ?) à partir de mes différentes expériences de vie et notamment celle d'arbitre international de football. Une vie hors norme.

JOUR 2 La gestion de crise

Matin : 3 études de cas. À partir de mon expérience vécue, trois situations de crise sont abordées. La crise interne, la crise morale et la crise médiatique.

Après-midi : Enseignements et conseils. Appropriation et partage. Les participants évoquent des situations rencontrées ou en cours. Atelier de réflexion et de proposition pour gérer les crises.

SANS ACTIVITÉ SPORTIVE

JOUR 1 La prise de décision

Matin : La prise de décision : éléments théoriques. Histoire de l'arbitre.

Mise en situation à partir de vidéos de match. Jeu interactif et mise en perspective avec la vie d'un chef d'entreprise à partir de grandes thématiques.

Après-midi : Poursuite du jeu.

JOUR 2 La gestion de crise

Matin : 3 études de cas. A partir de mon expérience vécue, trois situations de crise sont abordées. La crise interne, la crise morale et la crise médiatique.

Après-midi : Enseignements et conseils. Appropriation et partage. Les participants évoquent des situations rencontrées ou en cours. Atelier de réflexion et de proposition pour gérer les crises.

Méthode et outils pédagogiques

Je propose une mise en situation physique, par la pratique du football. Et/ou j'utilise des supports vidéo qui permettent de se projeter sur le terrain et prendre des décisions à la place de l'arbitre. Je demande aux participants de télécharger une application (gratuite) qui permet de faire des sondages en direct (Klaxoon). Se créent alors une interaction et des débats pour chaque décision. Chacune étant un prétexte à la réflexion autour du management.

Prérequis

Aucun, si ce n'est l'ouverture d'esprit.

LIBÉREZ LA PUISSANCE DE VOTRE ÉQUIPE

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Marre du manque d'engagement de vos équipes ? Vous considérez avoir trop souvent affaire à des « beni-oui-oui » ? Vous souffrez d'un turn-over excessif ? Le télétravail fonctionne mal ? En plus, tout ça vous empêche de résoudre des problématiques business clé ?? Parce que dans un collectif, rien n'est jamais strictement la faute de l'autre, venez apprendre à « libérer la puissance de vos équipes » ! Des leviers efficaces existent !



OBJECTIFS

- Devenez un « booster d'énergies » et rallumez la flamme de vos équipes ;
- Soyez une source d'intelligence collective et décuplez votre plaisir dans le management ;
- Faites de votre collectif une mêlée efficace et joyeuse !
- Trouvez, directement pendant la formation, des pistes concrètes de résolution d'une problématique business essentielle pour vous et pour votre entreprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et collaborateurs qui veulent s'emparer du sujet de l'intelligence collective pour que l'on s'éclate enfin au travail ! Ceux qui veulent booster les résultats grâce à des équipes performantes qui fonctionnent bien ensemble Et puis, les JD et collab's qui pensent qu'une formation doit aussi être déclinable dans la pratique en direct live.

Programme

JOUR 1 • Matin

- On fait connaissance ! Et chacun présente sa problématique business qu'il souhaite voir abordée tout au long de la formation.
- La nécessité d'établir des règles de fonctionnement collectif (explication, puis exercice) ;
- Découverte des mécanismes producteurs d'Intelligence Collective ou d'Inintelligence Collective + travail sur les leaders qui ont su vous influencer ;
- Votre défi business : mapping des parties prenantes.

JOUR 1 • Après-midi

- Mieux comprendre la diversité des individus : spécificité et critères de motivation – (explication, puis application) – Application à votre défi business ;
- Les fondamentaux d'une communication réussie ;
- Être Leader : une question de posture (explication, puis application) - Application à votre défi business.



par Patricia BOUVARD



et Hervé SUZANNE

Patricia BOUVARD et **Hervé SUZANNE** sont les fondateurs d'Horizon Performance Conseil (horizonperformanceconseil.com), organisme de formation. Ils sont spécialisés dans le développement de l'Intelligence Collective et du Leadership.

JOUR 2 • Matin

- Travail sur le développement d'un Leadership authentique (explication, puis application) - Application à votre défi business ;
- Comment faire communauté autour de vos projets ? Application à votre défi business.

JOUR 2 • Après-midi

- Donner et demander du Feed-back (explication, puis application) ;
- Exercice final autour de votre défi business.

Méthode et outils pédagogiques

Ici, on fait dans le concret ! Chaque participant vient dans cette formation avec une problématique d'intelligence collective identifiée. Notre + pédagogique, c'est de multiplier les exercices, réflexions, applications en sous-groupes pour que les participants s'entraident afin de solutionner concrètement leurs difficultés. Du coup, tout à la fois, on apprend, on expérimente, on teste, et last but not least, on fait effectivement avancer une problématique business propre à chaque participant.

Prérequis

Aucun.

RECRUTER EFFICACEMENT

#Recrutement #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le savais-tu ? 25 % des projets de recrutement sont abandonnés faute de candidats ... **75 %** des candidats déclarent avoir eu une expérience candidat négative... - **30 %** des CDI sont rompus avant 1 an... **Tu veux faire mentir ces statistiques ? Alors « Recruter efficacement » est fait pour toi !**



OBJECTIFS

- À l'issue de cette formation, tu seras notamment en mesure de :
- Mettre en place un processus de recrutement en ligne avec tes objectifs ;
 - Publier des offres attractives ;
 - Préparer et conduire des entretiens efficaces ;
 - Réussir l'intégration de tes collaborateurs.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et managers qui ont envie d'aborder – enfin – le recrutement avec gourmandise, sérénité... et efficacité !

Programme

JOUR 1 • Matin

Plantons le décor...

3' de vidéo pour comprendre les enjeux du recrutement.

Raisonner besoin plutôt que solution avec le cahier des charges du recrutement.

JOUR 1 • Après-midi

Mettons-nous en chasse...

Travailler sa marque employeur avec le diagnostic croisé des participants.

Concevoir et diffuser des offres de poste attractives.



par Pierre
BULTEL

Après une première expérience commerciale (front et back-office), je suis rentré dans le monde du conseil par la porte du recrutement en 1988. Après 5 ans comme salarié, j'ai créé mon propre cabinet en 1993 autour d'une ambition : comprendre et motiver. Hors dirigeants, j'ai personnellement passé la barre des 10 000 stagiaires en 2020.

JOUR 2 • Matin

Découvrons-nous mutuellement

Choisir les bons outils de découverte.

Préparer et conduire l'entretien de découverte avec la méthode ABCDEFG.

JOUR 2 • Après-midi

C'est quand c'est fini que cela commence !

Découvrir les enjeux de l'intégration et se préparer en conséquence.

Passer du recrutement au management par le concept de la compétence.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance d'exposés, de partages d'expériences, d'exercices pratiques, de tests.

De nombreux outils pratiques, directement utilisables au retour dans l'entreprise, sont remis aux participants.

Prérequis

Il suffit d'avoir effectivement la responsabilité du recrutement et des projets en la matière.

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

Construire et transmettre son projet d'entreprise

#Stratégie d'entreprise #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Avoir une expérience de management ou direction depuis 2 ans.

Y-A-T-IL UN PILOTE DANS L'AVION ? **NIVEAU 2**

Activez les leviers invisibles de votre entreprise

#Stratégie d'entreprise #Performance

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le métier de dirigeant est très proche du métier de pilote d'avion, encore faut-il savoir faire décoller son entreprise. Découvrez les leviers indispensables au pilotage, les 4 piliers de votre entreprise et les limites du pilote qui pourraient bien ralentir le décollage...



OBJECTIFS

- Le pilotage d'une entreprise ou équipe reste bien souvent intuitif : cette formation donne une compréhension systémique de l'entreprise, en 4 piliers et 3 énergies ;
- Connaître et savoir agir dans les 4 piliers et les 3 énergies permet de piloter avec structure, efficacité et une vue globale des enjeux externes et internes ;
- Avec les turbulences actuelles, savoir activer les leviers invisibles de son entreprise est la clé d'une performance économique et humaine.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Accueil des participants, présentations, objectifs et règles. Découvrir les 4 piliers du schéma de FOX. Appliquer le triangle Sens, Lien, Tâche.

JOUR 1 • Après-midi

Exploration du Pilier Leadership et application dans les cas réels des participants. Exploration du Pilier Standards et application dans les cas réels des participants.



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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

JOUR 2 • Matin

Réactivation pédagogique des outils vus la veille. Exploration du Pilier Membres et application dans les cas réels des participants. Exploration du Pilier Travail et application dans les cas réels des participants.

JOUR 2 • Après-midi

Détermination du chemin critique. Atelier de mise en pratique : autodiagnostic sur son entreprise. Élaboration d'un plan d'actions. Évaluation des connaissances acquises. Débriefing et évaluation de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Apports théoriques basé sur le schéma de FOX en 3D, l'approche systémique et les 3 énergies clés de toute entreprise. Étude de cas, mises en application à partir des situations réelles des participants.

Prérequis

Avoir suivi le stage « Y a-t-il un pilote dans l'avion ? » Niveau 1.

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

DÉVELOPPER SA POSTURE MANAGÉRIALE ET DIRIGEANTE

Alpha

#Leadership #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Notre objectif est de rendre ses lettres de noblesse aux termes « manager » et « dirigeant ». **En effet, de grands pouvoirs impliquent de grandes responsabilités !**



OBJECTIFS

La métaphore utilisée dans cette formation permet d'identifier le leader ALPHA qui est en vous.

- Comment je me vois ?
- Comment je crois que l'on me voit ?
- Comment l'on me voit ?
- Qui suis-je quand je fais ?
- Qui suis-je quand nous sommes ?

Cette formation à l'ambition de vous permettre de répondre à ces questions afin que vous puissiez décider du leader que vous serez demain.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout dirigeant ou manager concerné par l'envie d'un management moderne.

Programme

JOUR 1 • Matin

Imago de groupe (outil d'analyse transactionnelle). Exercice de présentation de chaque membre au reste du groupe. Cela permet de créer l'intimité de celui-ci et un travail avec un haut niveau de performance, de protection, d'efficacité et de profondeur.

JOUR 1 • Après-midi

Comment nous percevons nous et comment sommes-nous perçus ? Travail d'identification de nos postures, de nos freins, de nos talents, de nos puissances... Chacun va travailler sur ses croyances aidantes et limitantes et recevoir des observations du groupe. Il va prendre conscience de comment il se voit et comment il est vu (Effet miroir).



par Richard
ABAD

Richard ABAD est spécialiste du comportement et des organisations coach formateur consultant et superviseur. Mon travail est une passion et ma passion est une réparation. J'ai grandi avec un papa violent et n'ai de cesse depuis que de protéger les plus faibles. Il y a plusieurs façons de le faire. J'ai choisi de protéger le plus grand nombre en accompagnant les dirigeants d'entreprise à prendre soin d'eux, afin que ceux-ci prennent soin de leurs salariés et par extension que ces salariés prennent soin de leurs enfants.

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

JOUR 2 • Matin

Présentation des ingrédients de l'entreprise libérée. Identification des atouts et freins personnels de chaque participant en lien avec l'entreprise libérée.

JOUR 2 • Après-midi

Expérimentation, jeu et mise en situation des différents modèles de management en lien avec l'entreprise libérée. Etes-vous prêt pour cette aventure ? L'entreprise de demain requière bien des talents. Le management moderne aussi.

Méthode et outils pédagogiques

Dans une meute c'est le loup dit « ALPHA » qui dirige, organise et régule la vie sociale du groupe. Ce que l'on sait moins c'est que chaque meute est différente et que donc aucun ALPHA ne ressemble à un autre.

Quel loup ALPHA êtes-vous !!?

Pendant ces 2 jours le participant sera coaché. Il prendra conscience, au cours d'exercices d'analyse de pratique, de son comportement managérial et pourra également comprendre comment il est perçu par ses pairs, par l'utilisation de l'effet miroir.

Le coach va utiliser l'émergeant, c'est-à-dire ce qui va se passer dans le groupe pour faire travailler les participants sur leur posture de dirigeant.

Cette action est une formation de développement personnel du dirigeant et implique son plein engagement.

Dans cette formation j'utilise ce qui émerge du groupe. Vous y trouverez donc des choses auxquelles vous ne vous attendiez pas.

Prérequis

Avoir lu le déroulé de la formation.

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.

MANAGEZ VOS ÉQUIPES À DISTANCE

#Management à distance #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Depuis le dernier confinement, 50 % des collaborateurs souhaitent continuer le télétravail ou moins 1 à 2 jours par semaine (Anact, juin 2021).

Que votre équipe soit composée d'un ou plusieurs télétravailleurs, VRP, techniciens multisites, itinérants ou autres, vous êtes confronté aux spécificités du management d'équipe à distance - ou en partie à distance. Comment s'adapter au mieux à ces particularités pour optimiser la performance de vos équipes et garder leur qualité de vie au travail ?



OBJECTIFS

Adapter son management aux spécificités d'une équipe à distance.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chefs d'entreprise et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Appréhender le management à distance

Les particularités, les contraintes et opportunités, lever ses craintes en tant que dirigeant, les besoins des collaborateurs à distance.

Adapter sa communication et son style managérial

Rôle et posture du manager à distance, les modes de communication possibles à distance.

JOUR 1 • Après-midi

Maintenir le lien

Les facteurs pour développer un sentiment d'appartenance - même à distance - et garder une cohésion d'équipe.

JOUR 2 • Matin

Coordonner le travail de ses collaborateurs

Les outils digitaux, le tableau de bord collaboratif, bien déléguer, bien transmettre un savoir-faire.

JOUR 2 • Après-midi

Motiver ses collaborateurs à distance

Les causes de motivation et démotivation, les leviers de motivation possibles.



par Estelle
DUCROS

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

Méthode et outils pédagogiques

Echanges de pratique et d'expérience, simulations, jeux pédagogiques... et bonne humeur !

Prérequis

Aucun mais les participants sont priés d'avoir avec eux leur smartphone (connecté à internet) rechargé, incluant lecteur de QR code. Dans le cadre des échanges de pratiques entre stagiaires, un accès aux outils déjà utilisés dans votre management à distance seraient un plus (pour démonstration).

NEW

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

#Transition écologique #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

Et si la permaculture et la permaéconomie vous y aidait ?



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Jérémie
SAEZ

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

JOUR 2 • Matin

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

Méthode et outils pédagogiques

Pédagogie inversée.

Mise en situation.

Jeu de questionnement.

Feed back.

Prérequis

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

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.

VENDEZ COMME VOUS ÊTES

Avant j'aimais pas vendre !

#Stratégie commerciale #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Alain
MULERIS

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Venez comme vous êtes, ce sera parfait. Vous participerez à des ateliers en binôme et en groupe pour vivre différente situation de vente. Grâce à des jeux de rôles, nous allons travailler la vente relationnelle avec celle/celui que vous êtes.

Prérequis

Avoir envie d'apprendre et vouloir se perfectionner dans la conduite d'entretien de vente. Préparer des cas délicats vécus avec des prospects/clients réels et venir avec des situations commerciales réelles. Venir avec votre ordinateur.

BUSINESS GAMES : LA FINANCE POUR NON FINANCIERS

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous comment augmenter la rentabilité de votre entreprise ? Savez-vous reconnaître les leviers sur lesquels agir pour optimiser les coûts et les bénéfices ? NON ? Et bien le business game est fait pour vous ! Pendant deux jours, vous allez jouer, expérimentez et surtout vous challenger à travers un jeu immersif qui va vous permettre de reconnaître une stratégie efficace et les leviers d'action. Business Game est une formation inédite très expérimentale.



OBJECTIFS

- Affûter ses compétences en stratégie d'entreprise ;
- Mieux appréhender la gestion d'entreprise dans l'optique d'optimiser la rentabilité ;
- Identifier les sources d'économies dans l'optique de diminuer les coûts de revient.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout dirigeant d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Les stagiaires constituent 4 équipes en concurrence sur le même marché. Chaque équipe doit prendre les bonnes décisions stratégiques pour faire de son entreprise la plus profitable !

Un logiciel simulateur détermine les parts de marché de chaque entreprise en fonction de sa stratégie (financière, commerciale, RH...).



par **Christophe
VERET**

Christophe VERET est ingénieur de formation. Ancien banquier responsable d'un portefeuille de PME-PMI, il est gérant de sociétés dont une société de conseil. Consultant-formateur au CJD depuis plus de 10 ans dans différentes régions, il anime des formations auprès de grands groupes à Escp Europe et à l'Université Paris Dauphine.

JOUR 1 • Après-midi

Chaque 1/2 journée est ponctuée de : prises de décisions stratégiques en comité de direction / quiz de culture « business » / challenges de management d'entreprise.

JOUR 2 • Matin

Les décisions se complexifient : arrivée d'un nouveau concurrent, lancement d'un nouveau produit, faire ou faire-faire etc.

JOUR 2 • Après-midi

La fin de la formation est réservée à la cérémonie de remise des prix : stratégie, politique commerciale, optimisation des coûts, culture business. Le grand prix récompense l'entreprise la plus performante sur l'ensemble des challenges.

Méthode et outils pédagogiques

Formation très dynamique avec des challenges réguliers (quiz, études de cas, mises en situation) qui s'ils sont réussis génèrent des subventions pour son entreprise.

Le jeu est accessible sur un site internet dédié.

Prérequis

Aucun.

MAÎTRISEZ L'ART ORATOIRE

#Art oratoire #Prise de parole en public



par Paul
WILLIATTE

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit... : j'étais préparé, et pourtant j'ai manqué d'impact, de précision. J'aurais pu faire mieux à l'oral... mes slides n'ont pas suffi à délivrer le message.

Vous vous êtes déjà retrouvé dans une situation où le trac vous envahissait, rendant votre future prise de parole un calvaire ?

Ça vous arrive d'avoir peur de ne pas vous souvenir de ce que vous devez dire ? ou de perdre le fil ?

Saviez-vous que 4 dirigeants sur 5 sont nuls à l'oral ? La plupart d'eux ne savent pas que l'art oratoire se travaille, s'apprend, au même titre que la conduite automobile ou le tennis ?

Aussi, je vous invite à un voyage complet au pays des orateurs pour apprendre à maîtriser vos prises de parole professionnelles.



OBJECTIFS

- Apprendre à convaincre, à travailler son leadership par la parole ;
- Apprendre à maîtriser son stress ;
- Apprendre à maîtriser sa voix, son corps au service de la parole, du message ;
- Mieux impacter, réussir à convaincre, à laisser une trace
- Apprendre à se préparer idéalement, à structurer son propos, à écrire une histoire...



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui veulent mieux maîtriser leurs prises de parole en public, mieux gérer leur stress et impacter durablement autour d'un message clair. Les dirigeants qui en ont marre de ne pas parler aussi bien que Barack Obama Les dirigeants qui ont toujours fait semblant de maîtriser leurs oraux en se planquant derrière leurs slides Les managers à qui personne n'a encore dit « tu es un orateur né » Les collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à mieux s'exprimer en public et gérer leur stress.

Programme

Sur deux jours, 4 demi-journées correspondant à 4 séquences pédagogiques, comme suit :

JOUR 1 • Matin

Diagnostic au travers d'un exercice filmé. Explication des concepts majeurs, de la technique, visionnage des vidéos, débrief.

JOUR 1 • Après-midi

Pratique de la technique, au travers de multiples exercices permettant une première approche de la technique. Exercices collectifs en ateliers.

J'anime à Bordeaux l'Ecole de l'Art Oratoire depuis 2015. J'ai rejoint l'Ecole de l'Art Oratoire à Paris en 2008, pour laquelle j'anime un grand nombre de formations dans le domaine privé et public, majoritairement auprès de cadres et dirigeants d'entreprises. En 1996 j'entame ma formation de théâtre à Paris, puis à Bordeaux où je me lance dans plusieurs productions théâtrales en tant que comédien, avant de quitter définitivement mon poste de Directeur marketing en 2005. J'obtiens une Licence en Arts du Spectacle à Bordeaux 3 en 2006. Diplômé de l'Institut Supérieur du Commerce (ISC Paris, Master 2) en 1986, je travaille pendant 18 ans au sein de grandes entreprises (Danone, Microsoft Corp aux Etats-unis, Essilor) puis comme Directeur Marketing en PME (Groupe Panther) dans le secteur des cosmétiques.

JOUR 2 • Matin

Renforcer la maîtrise de la technique, au travers trois ateliers : un atelier voix pour développer sa voix professionnelle, un atelier autour de textes pour travailler la mémorisation, la restitution d'un texte su, et enfin un travail d'improvisation figurant, par des exercices ludiques, les situations d'imprévu, telles que des réponses à des questions inattendues.

JOUR 2 • Après-midi

L'application de la technique à un exercice professionnel. Le pitch, meilleur exercice d'application, pour apprendre d'une part à se préparer efficacement à une prise de parole courte et impactante, et d'autre part à délivrer efficacement à l'oral. La formation se termine donc par un exercice seul ou en petit groupe, préparé selon un plan de Pitch donné, et restitué devant les autres participants. Objectif : convaincre en 3 minutes.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez bénéficier tout d'abord d'un accompagnement individuel et bienveillant. Vous participerez à des exercices individuels et collectifs s'appuyant sur le travail de la voix, sur des textes, des jeux autour de textes à dire, d'improvisations. Nous nous appuyerons sur des vidéos de vos prestations ainsi que sur des vidéos d'orateurs/trices célèbres. Vous allez apprendre à décrypter vos propres prestations comme celles des autres grâce à la maîtrise d'une technique solide engageant votre corps.

Prérequis

Ce qui va être important est d'avoir envie de progresser, donc être prêt à s'investir dans un travail qui engage le corps et la voix.

RACONTEZ VOTRE HISTOIRE AVEC SUCCÈS (STORYTELLING)

#Communication #Story-telling

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



par Philippe
LAMBLIN

Dirigeant de Version définitive, formateur en story-telling et en prise de parole en public, coach en communication, auteur de théâtre (3 pièces publiées), metteur en scène.



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes sûr que votre entreprise crée une valeur particulière pour ses clients mais avez du mal à trouver le bon message pour le communiquer.

C'est normal, ce n'est pas d'un message dont vous avez besoin, mais d'une histoire !

Car seule une bonne histoire saura puissamment mettre en valeur ce qui dans votre parcours et dans celui de votre entreprise rend votre offre unique.



OBJECTIFS

- Grâce à notre formation vous saurez mieux détecter dans votre histoire et celle de votre entreprise les pépites narratives à utiliser à des fins de communication !
- Vous saurez construire les histoires dont vous avez besoin pour faire rayonner votre activité.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui croient en leur histoire mais ont besoin d'apprendre à bien la raconter.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Comment se servir de la puissance des histoires dans le monde de l'entreprise ?
- Comment repérer les pépites narratives dans mon histoire ?

JOUR 1 • Après-midi

- Construire une histoire ;
- Construire l'histoire dont j'ai besoin aujourd'hui.

JOUR 2 • Matin

- Choisir la forme et le support le plus adéquat pour diffuser mon histoire ;
- Pitcher et tester mon histoire.

JOUR 2 • Après-midi

- Finaliser mon histoire ;
- Écrire la suite de mon histoire de chef d'entreprise avec plus de lucidité et d'inspiration.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant deux jours, vous allez, tel un auteur de série, être immergé dans une « writing room » en compagnie d'autres auteurs. Mais votre matériau, ce sera votre vie et celle de votre entreprise.

Tantôt en groupe où vous recevrez les outils dont vous avez besoin pour construire et tester votre histoire, tantôt seul, pour réfléchir et écrire, vous embarquerez dans une machine à naviguer dans votre passé, votre présent et votre avenir.

Tels les premiers conteurs ou les griots africains, vous serez appelés à pitcher votre histoire face au groupe. Vous pourrez ainsi bénéficier de son « feed-back ».

Prérequis

Nous demandons à chaque dirigeant de remplir un questionnaire en amont de la formation.

Il leur permettra d'identifier :

- Ce qui a été déclencheur de la création de leur entreprise ;
- Les plus grands succès de leur entreprise ;
- Les crises majeures et les conséquences qu'elles ont eues sur l'évolution de leur entreprise ;
- Les rencontres déterminantes qui ont jalonné leur vie ;
- Les révélations qu'ils ont pu avoir et qui ont changé la vie de leur entreprise ;
- Les rêves qu'ils ont pour leur entreprise.

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.

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

NIVEAU 1

#Connaissance de soi #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Séquence 1 : faire l'inclusion du groupe

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

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

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

Séquence 3 : Oser dire et savoir dire

- Les niveaux de vérité.

JOUR 1 • Après-midi

Séquence 4 : appréhender le concept d'autodétermination

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

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

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



par Rolande
KODSI MAIO

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

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

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

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

JOUR 2 • Matin

Séquence 1 : le point du matin

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

Séquence 2 : Les 3 dimensions du comportement (suite)

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

Séquence 3 : Micro lab

- Mettre en situation ces 3 dimensions par le corporel.

Séquence 4 : autodiagnostic sur ces 3 dimensions

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

JOUR 2 • Après-midi

Séquence 5 : les mécanismes de défense

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

Séquence 6 : clôturer la session

- Speed dating : le jeu des chaises.

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

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

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

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

NIVEAU 2

#Connaissance de soi #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Séquence 1 : faire l'inclusion du groupe

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

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

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

Séquence 3 : les 3 dimensions du ressenti (suite)

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

JOUR 1 • Après-midi

Séquence 4 : Micro lab

- Mettre en situation ces 3 dimensions par le corporel.

Séquence 5 : autodiagnostic sur les 3 dimensions du ressenti

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



par Rolande
KODSI MAIO

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

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

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

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

- Visualisation+ dessin de sa ligne de vie.

JOUR 2 • Matin

Séquence 1 : le point du matin

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

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

- Apport théorique sur les 6 dimensions du soi.

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

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

JOUR 2 • Après-midi

Séquence 4 : Micro lab

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

Séquence 5 : autodiagnostic sur ces 6 dimensions

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

Séquence 6 : Booster son estime de soi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

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

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

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

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.

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.

GAGNER EN EFFICACITÉ ET EN EXCELLENCE

Se libérer du perfectionnisme

#Organisation #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

Seulement pour beaucoup, leur perfectionnisme vient tout gâcher !



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Nicole
HANESSE

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

JOUR 2 • Matin et après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Méthode vivante et participative.

Apports théoriques.

Nombreux exercices pratiques et test de connaissance de soi.

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

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

Prérequis

Avoir fait au moins une formation en développement personnel avant.

NEW

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

#Connaissance de soi #Innovation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 - Matin

Sous le capot du cerveau», avec quelques notions simples et élémentaires de neurosciences.

Le cerveau, ce monarque aux pouvoirs considérables, mais aux mécanismes occultes.

JOUR 1 - Après-midi

Partons de la communication ordinaire empirique pour aller à la découverte des fondements de la communication dite hypnotique :

- Démystifier et transmettre les notions basiques de l'hypnose ;
- Montrer et faire expérimenter les bases de la «communication dite hypnotique» ;
- Apprendre à observer et à comprendre la représentation du monde de l'autre, ainsi que la place ;
- Apprendre à accompagner l'autre pour faire évoluer sa représentation du monde.

par Gilles
MALENÇON

Une première vie comme réalisateur de bandes-annonces et d'habillage audiovisuel en télévision (TF1, Eurosport, M6). Second chapitre de vie, je me forme à l'écriture de scénarios et collabore à l'écriture de grosses productions pour le cinéma. Troisième chapitre, les TEDx c'est la découverte de l'hypnose ericksonienne. Je me forme (niveau maître praticien), puis deviens formateur. Et depuis, j'interviens en entreprise et à l'APM lors de conférences/ateliers pour faire de la pédagogie, de la démystification et de la sensibilisation autour des mécanismes de l'hypnose et des stratégies mentales, afin d'améliorer communication, relationnel, confiance, et efficacité.

JOUR 2 - Matin et après-midi

Coup de projecteur sur les puissants moteurs de l'être humain à la manœuvre, les croyances et les valeurs, et la manière de les prendre en compte à son bénéfice.

Faire prendre conscience de la place et du pouvoir extraordinaire des croyances et des valeurs dans le fonctionnement humain ; et de leur part constituante d'une RdM (représentation du monde).

JOUR 2 - Matin et après-midi

Poursuite de la mise en application synthétique de tout ce qui a été appris jusque présent.

Faire prendre conscience de l'existence non pas d'un seul, mais d'une association de plusieurs centres de décision : tête-cœur-ventre.

Apprendre à identifier la nature et le niveau d'un problème, et apprendre à la résoudre grâce au protocole des Niveaux Logiques ; Bouquet final de la formation, avec une partie "recherche" : quelques hypothèses spéculatives pour modéliser l'intuition et accéder à d'autres lectures du monde plus efficaces.

Méthode et outils pédagogiques

Après une matinée introduite par des exemples projetant immédiatement les participants dans la dimension familière du thème, et posant le cadre théorique élémentaire devant servir à l'expérimentation, la formation se déroule selon la structure pédagogique suivante :

- Illustration de chaque sujet à développer par une vidéo, une expérience, ou une introspection servant à rendre immédiatement disponible le système de croyances à son remodelage et à son upgrade ;
- Exposition du sujet à traiter par le formateur ;
- Proposition d'une expérimentation, à la suite d'une démonstration faite par le formateur ;
- Expérimentation par groupe de 3 (1 sujet, 1 opérateur, 1 observateur) donc... 3 expérimentations par 3 points de regards différents ;
- Recueil des observations, des questions, des impressions, et mémorisation, une récapitulation par demie-journée.

Prérequis

Un seul prérequis, mais indispensable: avoir la curiosité de venir à la découverte de son propre fonctionnement.

OSER LE CONFLIT

#Gestion de conflit #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Laurent
QUIVOGNE

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

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.

NEW

4 OUTILS POUR RÉSOUDRE VOS PROBLÈMES DE COMMUNICATION AU QUOTIDIEN : L'ART EFFICACE ET AUTHENTIQUE DE LA CLARIFICATION

#Communication #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



par Marielle MARTI

Après plus de 20 années dans les métiers de la communication où j'ai créé et dirigé mon agence, c'est l'expérience douloureuse...et très riche du burnout qui m'a conduite à faire évoluer mon activité professionnelle vers un métier tourné vers l'autre et sa réconciliation, avec qui il est déjà en profondeur sans toujours pouvoir ou savoir l'exprimer. J'interviens en entreprise où j'accompagne des dirigeants, des équipes et des managers confrontés à des situations de stress, de difficulté face au changement, de communication difficile. Le thème de la santé du dirigeant, de par mon histoire, est naturellement au cœur de mes préoccupations et de mon activité.

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Nous faisons face au défi de la complexité. Or, nous savons que la performance d'une organisation repose sur les comportements, la qualité des interactions et la coopération des membres qui la composent.

En cela, apprendre l'art de la communication est une priorité car bien communiquer n'est pas inné.

À l'issue de cette formation, vous mènerez des entretiens professionnels efficaces et authentiques avec vos interlocuteurs professionnels (collaborateurs, clients, fournisseurs, partenaires...) afin d'améliorer le fonctionnement de l'activité de l'entreprise et d'accroître la motivation de ses acteurs.

En vous appuyant sur une approche puissante, la CLARIFICATION (qui allie l'efficacité des techniques de communication modernes aux connaissances des grandes traditions orientales) et en utilisant ses outils-clés.

OBJECTIFS

- Découvrir la CLARIFICATION : concept, fondements, utilisations ;
- Intégrer ce que signifie COMMUNIQUER au sens de la CLARIFICATION ;
- Découvrir et expérimenter 4 outils-clés :
 - Le Contact ;
 - L'Écoute profonde ;
 - Le Cycle de communication et validation ;
 - Le Spiraling.
- Expliquer le MENTAL : formation, structure, fonctionnement ;
- Se mettre situation via des pratiques en binôme.

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, entrepreneurs, TPE, PME. Directeurs des Ressources Humaines. Managers et responsables d'équipes. Et, plus généralement, toute personne désireuse d'améliorer sa capacité de communication et de relation.

Programme

JOUR 1 - Matin

- Accueil et ouverture ;
- La clarification : concept, origines, utilisation ;
- Communiquer au sens de la clarification : la compréhension mutuelle.

JOUR 1 - Après-midi

- Reconnexion ;
- Découverte et pratique de l'outil n°1 : « le contact » ;
- Découverte et pratique de l'outil n°2 : « l'écoute profonde ». Training en binôme ;
- Découverte et pratique de l'outil n°3 : le « cycle de communication » aidant et validation. Apprentissage en sous-groupes et training en binôme ;
- Clôture de la journée : capitalisation sur les acquis.

JOUR 2 - Matin et après-midi

- Reconnexion ;
- Pratique et approfondissement de l'outil n°1 : « le contact ». Training en binôme ;
- Formation et structure du Mental. Apprentissage en sous-groupes ;
- Lois du Mental.

JOUR 2 - Matin et après-midi

- Reconnexion ;
- Découverte et pratique de l'outil n°4 : « le spiraling ». Training en binôme ;
- Mise en situation et training entretien en utilisant les 4 outils de la clarification ;
- Retour d'expériences et apports complémentaires ;
- Évaluation et clôture (Speed boat).

Méthode et outils pédagogiques

Formation conçue sur les méthodes de l'accelerated learning qui a pour objectif de rendre l'apprentissage plaisant, rapide et pertinent. Méthode interactive alternant apports théoriques, découverte et expérimentation des outils, mises en situation et travail en binôme et sous-groupe.

Prérequis

Aucun.

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

#Connaissance de soi #Communication

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Une approche à la fois originale, prégnante et ludique ! Cette formation vous permettra de mieux comprendre la diversité des individus, et de vous situer personnellement au sein de cette diversité, dans le double but de vous y sentir plus à l'aise et d'y développer davantage d'influence.

Pour cela, nous vous présentons une méthode de reconnaissance des personnalités, mixant à la fois, sur le fond, les enseignements de sciences comportementales telles que la PNL ou l'analyse transactionnelle et, sur la forme, une pédagogie basée sur les archétypes du théâtre italien (Commedia dell'Arte).



OBJECTIFS

- Des connaissances pour améliorer son efficacité individuelle face aux enjeux relationnels de la vie en Entreprise ;
- Meilleure compréhension de notre psychologie personnelle ;
- Augmenter sa stabilité personnelle face à tout type de relation professionnelle ;
- Accroître ses capacités d'influence en comprenant mieux le fonctionnement des autres ;
- Prendre conscience de notre impact sur les autres. Comment est-on perçu ?
- Être coaché sur des difficultés concrètes rencontrées avec certains types de personnalité ;
- Apprendre de nouvelles stratégies de communication.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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



par Patricia BOUVARD



et Hervé SUZANNE

Patricia BOUVARD et Hervé SUZANNE sont les fondateurs d'Horizon Performance Conseil (horizonperformanceconseil.com), organisme de formation. Ils sont spécialisés dans le développement de l'Intelligence Collective et du Leadership.

Programme

JOUR 1 - Matin

- Comprendre les origines de la Diversité : sur quoi celle-ci est-elle fondée ?
- Approche des différents types de personnalité : 1^{re} partie.

JOUR 1 - Après-midi

- Approche des différents types de personnalité : 2^e partie ;
- Explications et expérimentation – jeux de rôles – de chaque type de personnalité.

JOUR 2 - Matin

- Bilan de personnalité. Qui êtes-vous ? Comment les autres vous perçoivent-ils ? Quel est votre impact sur les personnes ?
- Découverte de sa dominance de personnalité ;
- Forces et faiblesses de vos capacités d'adaptation.

JOUR 2 - Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

80 % d'activité sous forme de jeux de rôle, de training et de coaching, 20 % d'apports théoriques.

Pédagogie très active, dynamique, en interaction permanente avec le groupe.

La créativité, le jeu.

Prérequis

Aucun.

PNL : DES OUTILS POUR DÉVELOPPER SON PLEIN POTENTIEL

#PNL #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Présentation de la Programmation NeuroLinguistique et de ses 3 piliers.

Observation de la communication verbale et du langage corporel.
Écoute, synchronisation et calibration : les bases d'une connexion réussie.

JOUR 1 • Après-midi

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



par Aurélie
RICHARD

À travers ses activités de formatrice, coach professionnel et orthopédagogue, Aurélie met l'humain au centre de son attention. Sincèrement passionnée, elle s'est naturellement intéressée et formée à différentes approches de développement personnel et interpersonnel.

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Alternance d'apport théorique, brainstorming et travail en groupe ou en binôme.

Débriefing du groupe après les exercices pratiques et également en fin de journée.

Prérequis

Avoir suivi la formation Écoute Active serait un plus.

JE REPRENDS MON TEMPS EN MAIN (Gestion du temps) 🌶️

#Organisation #Gestion du temps

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes-vous déjà demandé si vous étiez toujours débordé parce que vous étiez mal organisé ou parce que vous aviez trop de travail ?

Vous êtes-vous déjà retrouvé menacé par un divorce ou un burnout à cause de votre charge de travail sans savoir comment vous en sortir ?

Ça vous arrive d'avoir peur de passer trop de temps sur les brouilles et pas assez sur les choses réellement importantes ? Vous n'aimeriez pas arriver à dire « non ! » plus souvent tout en restant bienveillant ?

Et les mails ! Savez-vous qu'il existe un protocole simple de traitement qui fait gagner un temps pas possible ?



OBJECTIFS

- Vous allez gagner au minimum 4 heures par semaine et souvent plus que ça ;
- Vous avez identifié vos valeurs prioritaires et vous savez comment aligner vos temps privé et pro avec elles ;
- Vous serez beaucoup plus souvent serein et en contrôle de votre temps: votre organisation personnelle vous protège mieux des urgences, des interruptions et des imprévus et vous permet de les gérer astucieusement quand ils surviennent. Vous allez renvoyer autour de vous une image et une réputation de fiabilité et d'efficacité ;
- Vous équilibrerez mieux vie privée et vie professionnelle et vous allez consacrer plus de temps à des projets importants pour vous ;
- Vous pratiquerez ce fameux protocole de traitement des mails qui va vous décoiffer.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Vous êtes un dirigeant/manager qui en a marre de : Se sentir débordé / De ne pas voir ses proches car trop pris.e par le travail / De ne pas pouvoir se consacrer du temps pour lui / elle ;
- Vous êtes un dirigeant/manager qui veut : Reprendre son temps en main / Gagner quelques heures par semaine / Ne plus travailler les week-ends ou tous les soirs après dîner.

Programme

JOUR 1 - Matin

- Comprendre pourquoi il est impossible de gérer le temps et savoir qu'en faire ;
- Découvrir l'importance et l'utilité d'avoir son propre référentiel de bonne utilisation de son temps privé et pro grâce à une histoire racontée par le formateur ;
- Identifier et prioriser ses propres valeurs grâce à 3 exercices (regard croisé et marche socratique).



par **CRONO CONCEPT**

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

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

JOUR 1 - Après-midi

- Pratiquer un outil qui permettra de jeter les premières pistes d'un meilleur alignement valeurs – buts privés et pros ;
- Comprendre l'utilité et pratiquer le diagramme de Gantt ;
- Pratiquer l'outil d'optimisation des récurrences sur son propre cas pro ;
- Découvrir l'outil de gestion des micro-tâches (brouilles).

JOUR 2 - Matin

- Découvrir l'outil de gestion des imprévus ;
- Pratiquer toute la méthode sur un cas d'école en sous-groupes ;
- Capitaliser sur ce cas d'école pour concevoir sa propre organisation opérationnelle à la semaine (ou au mois) avec le coaching individuel du formateur.

JOUR 2 - Après-midi

- Découvrir le protocole de traitement des mails et le pratiquer sur sa propre liste de mails ;
- Découvrir les différentes astuces, préventives et curatives pour minimiser l'impact toxique des interruptions.

Méthode et outils pédagogiques

- 3 exercices d'identification de vos valeurs avec technique du regard croisé et de la marche socratique ;
- Exercice d'alignement valeurs – buts persos avec partage en grand groupe ;
- Travail en profondeur en sous-groupes sur un cas d'école regroupant toute la méthode ;
- Vous bâtissez votre propre organisation à la semaine avec coaching individuel du formateur ;
- Elaboration par partage en groupes des solutions d'optimisation des mails ;
- Une mind map des principes clés que vous bâtissez au fur et à mesure avec le formateur ;
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi ;
- Possibilité de devenir ensuite membre du club des managers bienveillants pour continuer à échanger avec des pairs tout au long de l'année.

Prérequis

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

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

#Connaissance de soi #Leadership

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez des doutes sur vos envies profondes ?

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

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

Les préparatifs du voyage

- Explorer mon univers familial, mes envies, mes freins. Quel est l'appel au voyage, à l'entreprise ;
- Réflexion individuelle sur les questions : Qui suis-je ? Quelle est ma mission ? Comment suis-je vu par les autres ? Partage en sous-groupes ;
- Réflexion sur « le pas d'après » : Où est-ce que je veux aller, et dans quel but ? Où en suis-je dans la mise en œuvre de mon projet ?
- Travail sur les freins : qu'est-ce qui fait obstacle dans ma démarche, quelles sont les contraintes auxquelles je suis confronté ?

2^e demi-journée

Les rencontres

- Mes alliés, mes gardiens, mes mentors. Franchir le premier seuil et identifier les personnages de mon voyage héroïque ;
- Réflexion sur les objections qui sont faites, par mon entourage professionnel ou personnel, à mon projet ?
- Apport méthodologique sur la communication orale ;
- Préparation de son exposé ;
- Mise en situation d'un ou deux cas concrets, selon le temps ;
- Verbatim et examens des objections ; Constructions des arguments ;
- Mise à l'épreuve de ces arguments auprès du groupe ;
- Travail sur les polarités : éprouver la représentation que chacun a de soi.



par Alain PASCAL



et Laurent QUIVOGNE

Alain PASCAL : J'ai occupé des postes de direction dans de grands groupes internationaux avant de créer une startup de services informatiques. Je suis coach certifié et psychopraticien depuis plusieurs années. Ex-membre du CJD (vice-président de la section La Défense) j'ai développé la démarche du CJD « Alliance poursuit ». Ma devise « Quoique tu rêves d'entreprendre, commence-le. L'audace a du génie, du pouvoir de la magie. » Goethe. Ancien dirigeant je crois qu'il n'y a pas d'acquisition de nouveau savoir-faire ou savoir-être sans mise en action ou en pratique. Je veille à toujours mettre de nombreux cas des participants dans mes formations.

Laurent QUIVOGNE est coach en entreprise, en individuel et en collectif. Il a été entrepreneur dans le secteur du Web, très impliqué dans des créations de startups. Coach en entreprise, en individuel et en collectif. Il est aussi auteur.

3^e demi-journée

L'épreuve suprême

- Quel est mon combat, mobiliser mes ressources, franchir les épreuves ;
- Travail individuel sur les difficultés de mon entreprise : qu'est-ce que, personnellement, je redoute ?
- Confrontation, par une mise en situation, du scénario du pire ;
- Quelles sont mes ressources pour y faire face ? Comment puis-je demander de l'aide et comment puis-je apporter mon aide à autrui ?
- Quel est mon rapport à l'ignorance, l'incompétence, l'impuissance ?

4^e demi-journée

Le voyage du retour

Garder le lien avec ce que je suis, trouver le sens ultime de mon voyage entrepreneurial, qui est aussi un voyage intérieur, ce que je ramène à mes proches.

5^e demi-journée

Phase de bilan

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir une expérience dans l'entrepreneuriat ou dans la création de projet d'entreprise. Être dans une période de transition professionnelle (et/ou personnelle).

INTUITION DU DIRIGEANT : UN 7^E SENS POUR DÉCIDER

#Connaissance de soi #Prise de décision



par Nathalie BENTOLILA

Créatrice des dispositifs de coaching d'artistes Passage à l'Acte (comédiens), Objectif Scène (chanteurs), La Vie secrète des personnages (auteurs) et La Voix du Danseur, elle a accompagné au cours des dix dernières années près de 600 artistes dans la création de leurs spectacles.

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Pour être clairvoyant, le décideur doit savoir s'ouvrir sans à priori à la réalité de l'instant. S'il ne s'appuie que sur des outils stéréotypés qui catégorisent le réel, sans prendre en compte ses propres filtres cognitifs, la complexité des situations lui échappe. Comment percevoir au-delà du filtre de ses propres croyances ? Comment s'appuyer sur cette perception fine pour prendre des décisions appropriées ?



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1

Intégrer l'intuition dans les processus de décision. A travers l'écoute subtile du corps, vous allez recueillir de nouvelles informations sur votre environnement, sur vous-même et sur les situations qui vous préoccupent. En accueillant vos ressentis, vous allez découvrir une façon d'agir plus créative, et plus globale car au-delà de la résolution de problèmes. L'informateur majeur dans ce processus, c'est le corps.

JOUR 2

Clarifier votre mode de fonctionnement actuel. Il s'agira ici de mettre à jour des modes de fonctionnement entravant le processus de décision : refus de vivre certaines émotions, besoin de contrôler par crainte de l'inconnu, autodestruction par la pratique du sacrifice ou de l'auto-sabotage, réponse compulsive aux attentes des autres...

Bonus : Une session online en groupe d'1h30, 15 jours après la fin de la formation, pour une intégration durable des enseignements.

Méthode et outils pédagogiques

La pédagogie utilisée s'appuie sur l'écoute des sensations subtiles comme outil de discernement et de décision. Elle permet d'élargir les modalités d'accès au réel, traditionnellement cantonnées aux 5 sens (vue, ouïe, toucher, odorat, goût), en recourant au 6^e sens (la proprioception ou perception du corps en mouvement) et au 7^e sens, l'intuition, en tant que faculté éducable.

Son outil central est la constellation systémique, qui sollicite le cerveau droit, intuitif, spatial et sensoriel. La méthode permet de débusquer vos mécanismes limitants, et notamment ceux qui sont passés au travers de tentatives antérieures de « développement personnel ».

Les participants travaillent sur leurs propres cas pratiques mais en préservant l'anonymat des personnes impliquées et la confidentialité des informations.

Prérequis

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

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 ;-)

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

#Management #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants innovants.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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



par Patricia NICOLAS

Après avoir été créatrice d'entreprise d'édition, puis psychothérapeute intégrative, l'accompagnement et la formation auprès des dirigeants d'entreprises et de leurs équipes est devenu mon cœur de métier (Oasis Management). Des centaines de récits vie et d'accompagnements personnalisés ont enrichi ma clarté de perception des potentiels humains et de leurs freins. Entrepreneur dans l'âme, ma vie de mère m'a également apportée de nombreuses pépites en particulier l'accompagnement d'un enfant ayant un TSA. Je me considère plutôt comme artisan d'Art de ma profession. Les formations sont conçues pour être animées, participatives, créatives et favorisent un apprentissage qui prend en compte la globalité de l'être et dynamise. Il s'agit d'un espace de formation, de transformation où chaque participant est amené à prendre en main son propre processus de développement. Ma devise : « Si tu veux un monde meilleur fais-le en toi, autour de toi et il grandira ». CG Jung

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

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

Pratique de techniques de régulation émotionnelle.

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

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

Prérequis

Être prêt à adopter un « esprit de débutant ».

Avoir envie de se remettre en question.

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

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

JOUR 1 • Après-midi

Clarifier son projet de vie

- Clarifier les différentes étapes pour atteindre leur projet de vie ;
- Reconnaître un environnement ou une relation contraire à leurs besoins.



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.

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).

OSER PARLER ET SAVOIR DIRE

#Intelligence relationnelle #Assertivité



par Nicolas
BOULOGNE

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

Prérequis

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

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.

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

#Leadership #Connaissance de soi

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



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Inclusion, énergisation & méditation.

Ancrage de l'ambition de formation.

Découverte du groupe à travers des exercices individuels et collectifs visant à la dynamique de groupe, à la cohésion d'équipe et à la présence.

Identifier et partager ses talents, sa zone de flow grâce à l'interview croisée (Appreciative Inquiry).

Déposer les difficultés vécues depuis 2 ans et identifier ses signaux de perte d'énergie et ses sources de regain d'énergie via la métaphore des héros.

JOUR 1 • Après-midi

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



par Jean-Philippe MAGNEN



et Pantchika CORDOVA VAN HOUTTE

Jean-Philippe MAGNEN : Ma philosophie de vie : « Bienvenue tel que tu es ». Ma vision de l'accompagnement : Mettre au travail la relation monde interne / monde externe avec au cœur l'interaction « transformation personnelle / transformation collective ». Ma raison d'être : Mettre l'humain au cœur de l'économie et non l'inverse. Mon expertise : ouvrir des espaces de « respiration » pour les dirigeants en les accompagnant vers un mieux-être personnel et professionnel.

Pantchika CORDOVA VAN HOUTTE : Ma philosophie de vie : « choisir c'est s'ancrer ». Ma vision de l'accompagnement : accompagner avec énergie, audace et créativité les dirigeants et les organisations à devenir metteurs en scène et acteurs de leurs transformations. Ma raison d'être : Être le trait d'union entre performance économique et alliance humaine collective. Mettre en mouvement dans le plaisir et vers la performance. Mon expertise : décoder les enjeux stratégiques et la complexité, allier science et art pour concevoir et faciliter des programmes sur mesure.

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

Ancrage individuel et collectif : Mes découvertes et mes pépites ? Ce que je vais intégrer dans mon quotidien et mes projets ? En s'appuyant sur la pratique narrative et le dessin de son arbre de vie ; Mon plan d'action individuel.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez participer à des ateliers individuels, collectifs, en binômes. Vous allez expérimenter des jeux de rôles et principalement le Jeu du Roi et de la Reine®, échanger entre pairs, apprendre à faire un REX de votre énergie via la courbe annuelle de pression, mobiliser votre intuition via la pratique du dessin métaphorique de l'arbre, personnaliser un plan d'action de mise en pratique dans votre rôle de dirigeant au quotidien. Co-animation à partir de 12.

Prérequis

Être prêt à :

- Donner et recevoir du feedback ;
- Expérimenter des pratiques pédagogiques innovantes et créatives ;
- Décaler leur regard sur eux/elles-mêmes et les autres.

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.

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

Boite 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.

MANAGER ET COMMUNIQUER AVEC ASSERTIVITÉ

#Management #Assertivité

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Moi d'abord ! Affiner la conscience de son propre fonctionnement, découvrir son « MOI » : mode opérationnel interne (ateliers créatifs). Comprendre les mécanismes visibles et invisibles de la communication interpersonnelle (mise en scène).

JOUR 1 • Après-midi

Ancrer positivement le schéma de la communication efficace (écoute attentive, pleine présence, message...). Passer d'un mode réactif en mode créatif assertif dans toutes les situations d'entreprise (feedback, conflit, savoir dire non, recadrer, s'affirmer avec respect...). Découvrir et pratiquer l'outil essentiel, le couteau suisse de la communication assertive « 5C » : le DESC.



par Patricia
NICOLAS

Après avoir été créatrice d'entreprise d'édition, puis psychotérapeute intégrative, l'accompagnement et la formation auprès des dirigeants d'entreprises et de leurs équipes est devenu mon cœur de métier (Oasis Management). Des centaines de récits vie et d'accompagnements personnalisés ont enrichi ma clarté de perception des potentiels humains et de leurs freins. Entrepreneur dans l'âme, ma vie de mère m'a également apportée de nombreuses pépites en particulier l'accompagnement d'un enfant ayant un TSA. Je me considère plutôt comme artisan d'Art de ma profession. Les formations sont conçues pour être animées, participatives, créatives et favorisent un apprentissage qui prend en compte la globalité de l'être et dynamique. Il s'agit d'un espace de formation, de transformation où chaque participant est amené à prendre en main son propre processus de développement. Ma devise : « Si tu veux un monde meilleur fais-le en toi, autour de toi et il grandira ». CG Jung

JOUR 2 • Matin

Mieux comprendre les interactions humaines et les situations managériales, sous les faisceaux complémentaires de l'analyse transactionnelle, de la P-N-L et de la voie toltèque (Mise en scène). Auto-analyse de l'Egogramme personnel (test).

JOUR 2 • Après-midi

Savoir développer la sécurité intérieure, l'estime de soi, la confiance en soi pour pouvoir s'affirmer avec respect. Synthèse applicative. Pratiquer la communication assertive avec tous les apports et les outils intégrés pendant la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Du son, des vidéos, des jeux de rôles, du souffle, du mouvement, de l'humour, de la voix...La formation est active, créative et interactive. Elle est rythmée en alternance par des temps d'ateliers, des expériences apprenantes basées sur des exemples concrets apportés par les participants (complétées par de riches expériences humaines vécues que j'ai plaisir à partager) et des capsules de théorie appliquée. La méthode de communication assertive proposée est vécue en direct afin d'être ensuite facilement implantée dans le quotidien. A la fois formation, cercle d'échanges et d'apprentissage mutuelle, la formation offre également un espace de récupération, de souffle et d'énergie positive (l'intention est que vous puissiez repartir en meilleure forme !). Une oasis de cocréation active, où chaque participant est acteur de son développement.

Prérequis

Avoir envie de se remettre en question et de partager avec le groupe.

GÉRER LES COMPORTEMENTS DIFFICILES ET SES RÉACTIONS ÉMOTIONNELLES

#Médiation #Gestion d'équipe

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Nous sommes des êtres émotionnels et non des robots !

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

JOUR 1 • Matin

Les liens entre la pensée, les émotions et le comportement

- Diagnostic de ses propres sources de réactions émotionnelles et de ses émotions récurrentes ;
- Se comprendre soi-même afin de comprendre l'autre : les peurs et les pensées associées.

JOUR 1 • Après-midi

Le processus de gestion de l'émotion

- Le fonctionnement du cerveau ;
- Mes mécanismes de défense : fuite, attaque, immobilisme ;
- Barrage émotionnel ou tribunal correctionnel ? Implosion ou explosion ?
- Les liens entre l'odorat et les émotions.

JOUR 2 • Matin

Ne plus être victime de mes émotions, ou de celle des autres

- Mes sentiments et émotions au travail ;
- Les conséquences du contrôle, du refoulement, de l'explosion ;
- Mon corps et les réservoirs à émotions bloquées : localisation et libération ;
- Reconnaître les signaux de tensions du corps et savoir se détendre rapidement.



par Sylvie GERBAULT

Biologiste puis Psychologue (approche systémique –Groupe et famille en situation de crise), Consultante en Relations Humaines, et Psychothérapeute formée à l'Analyse Transactionnelle, la PNL, la gestalt, l'emdr, l'olfactothérapie... depuis plus de 30 ans. Formations sont dans le domaine de la communication, des émotions, du savoir-être. Elle aime accompagner chacun vers ce qu'il est profondément afin de retrouver un alignement tête/ cœur / ventre, une responsabilisation et une puissance d'action.

JOUR 2 • Après-midi

Accueillir ses émotions

- Identifier mes déclencheurs à émotions ;
- Connaître les fonctions positives des émotions ;
- Identifier les mécanismes non efficaces : rackets, élastiques ;
- Savoir accueillir ses émotions ;
- Savoir mettre des mots sur ses ressentis.

JOUR 3 • Matin

La posture de conscience

- Savoir retrouver un havre de paix : exercices d'application ;
- Mon équilibre cerveau droit/cerveau gauche : mise en application d'outils ;
- Savoir accueillir l'imprévu, l'émotion de l'autre sans perdre pied, devenir l'explorateur de ce qui se joue.

Méthode et outils pédagogiques

Grille d'analyse permettant de mettre à jour des programmes inconscients.

Olfaction d'huiles essentielles pour accompagner le travail intérieur. De nombreux exercices pratiques, mises en situation permettent d'expérimenter les outils proposés et de se les approprier.

L'échange entre participants de situations vécues et leur analyse et traitement en session permet à chacun de repartir avec des applications adaptées.

Prérequis

Avoir envie de se connaître, de changer, de s'impliquer. Venir avec une tenue confortable (jogging par exemple) et tapis de sol.

ETAPE
OSONS SE FORMER AUTREMENT

ORGANISME DE FORMATION

RESTONS EN CONTACT

Informations inscriptions :

formation@cjd.net 



**OSONS ÊTRE
DIRIGEANT·E·S
AUTREMENT**

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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