

MON CATALOGUE DE FORMATION

 EN RÉGION
RHÔNE-ALPES

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 - novembre 2023	16
Forum Collab / JD - mars 2024	17
Forum JD ouvert aux familles - avril 2024	18
Formations hors-forums	19
05 TES CONTACTS EN RÉGION	20
ANNEXES	22



ÉDITO

“ Cher JD,

Dans la région Rhône Alpes, la formation continue son développement.

Alexandre Perga, le président de la région en a fait une de ses priorités pour son mandat. L'augmentation du nombre de JD formés en 2022-2023 s'explique par des forums **COMPLETS** mais aussi par des formations proposées en **HORS FORUM** : nouveauté de l'année 2022-2023.

Pour cette nouvelle année qui arrive, chaque JD trouvera sa/ses formations à suivre entre **les formations hors-forums, le forum d'automne, le forum collaborateurs (auquel les JD ont aussi accès) et le forum printemps**. Ce dernier est un moment important car c'est l'occasion pour chaque JD de venir s'il le souhaite en famille avec des formations à faire en **FAMILLE**, en **COUPLE**, pour les **ENFANTS**, et bien sûr pour les **JD**.



Sébastien BESSON
RFR 2022-2024



01 CALENDRIER RÉGIONAL



11 - 12 - 13 octobre

Université du Développement
Personnel

23 - 24 novembre

Forum JD
(ouverture des inscriptions
jeudi 14 septembre 2023)

8 décembre

Rencontre du Réseau

Janvier 2024

25 - 26 janvier

Des racines et des JD

14 - 15 mars

Forum Collab et JD
(ouverture des inscriptions
jeudi 14 septembre 2023)

18 - 19 avril

Forum Famille
(ouverture des inscriptions
jeudi 14 septembre 2023)

22 - 23 - 24 mai

Congrès national

12 - 13 - 14 juin

Campus



- Évènement national
- Forum JD
- Forum Collab

02 LA FORMATION AVEC ETAPE ET AU CJD



1 • Quelques chiffres

La formation au CJD c'est :

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

Au sein du CJD, on apprend de plusieurs manières :

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

92 %

Taux de satisfaction

Près de 4000

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

+ 400

Sessions programmées
chaque année

+ 550

JD en formation Copernic

+ 150

Formateurs référencés

+ 200

Thématiques proposées
au catalogue national

+ 40

Forums par an

2

Jours de formation minimum
par an pour chaque JD

+ de 60 000

heures de formation

2 • Les différentes offres

Forum formation

Se construire, Diriger, Pérenniser, Rayonner

De 1 à 3 jours

Parcours Copernic

Parcours de professionnalisation au métier de dirigeant

2,5 ans

UDP

Université du Développement personnel

2,5 jours

Parcours JD

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

De 1 à 2 jours/module

Campus JD

Animateurs de Commissions
Prise de fonctions de bureau

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

Les forums formation

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

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

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

Le parcours Copernic

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

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

Les rentrées Copernic ont lieu en janvier et septembre.

L'université du développement personnel

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

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

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

Programmé en octobre.



La formation au sein d'ETAPE*



La formation au sein du CJD**



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

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

3 • Notre catalogue de formation pour les forums formation

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

Se Construire

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

Diriger

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

P érenniser

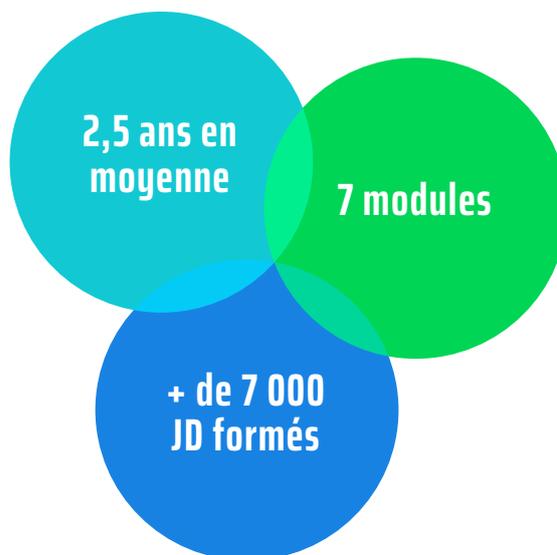
- Vision**
- Stratégie et Développement**
 - Stratégie Globale
 - Business Stratégie
 - Stratégie de communication
 - Stratégie financière
 - Stratégie digitale
- Innovater**
 - Techniques d'innovation
 - Créativité
- Responsabilité**
 - Initiation à la RSE
 - Nouveaux modèles économiques
 - Environnement

Rayonner

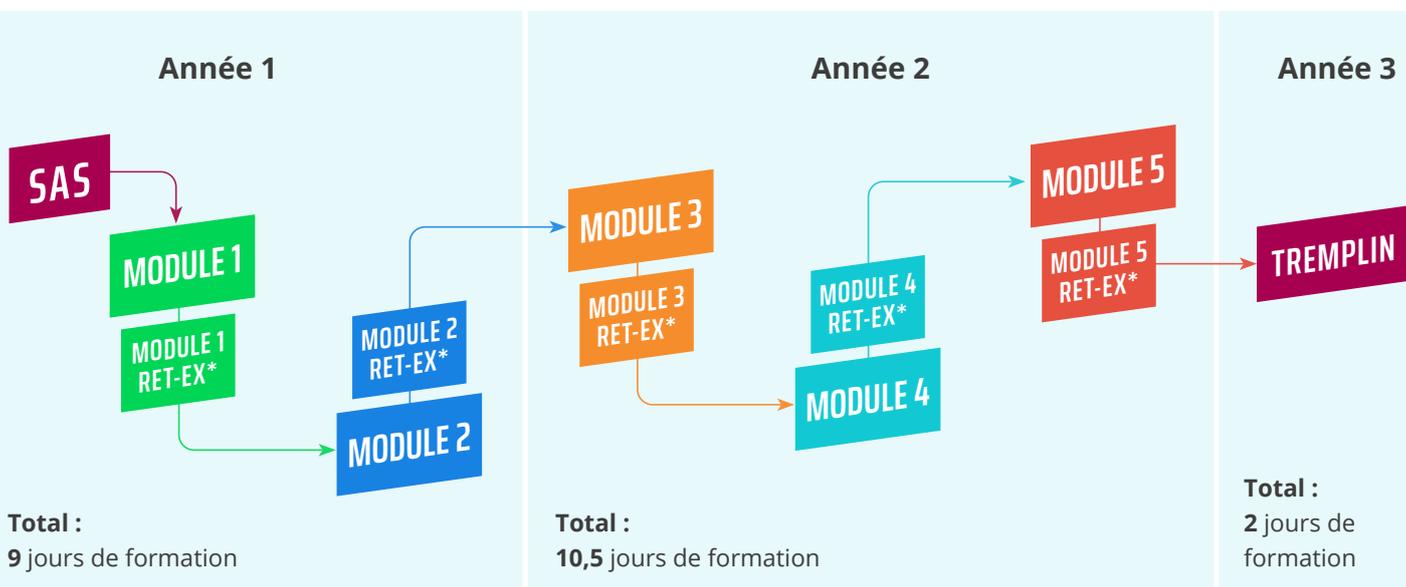
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
 - Prise de parole en public
 - Techniques de communication

4 • Focus sur Copernic

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



Le parcours :



* Retours d'expérience

RAPPEL

12 !

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

2 !

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

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

5 • Parcours JD

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

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

Valeurs et Performances

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



VISA

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



Apprendre à Apprendre



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

Influence et Dynamique



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

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

FACIL



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

R'éveil



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

03 LA BOITE À OUTILS



1 • Comment s'inscrire ?

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

POUR LES FORUMS FORMATION, COPERNIC ET FORUMS COLLABORATEURS

PRÉREQUIS OBLIGATOIRES

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

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

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

ou

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

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

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

Nous te remercions de bien suivre ces différentes étapes.

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



RAPPEL

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

2 • Comment financer ma formation

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

Besoin de plus d'infos ?

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

Le saviez-vous ?

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

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

Les différents OPCO opérateurs de compétences

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

Identifier son OPCO

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

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

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

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

[Liste des opérateurs de compétences](#)



04 FORUM FORMATIONS



PROCESS D'INSCRIPTION

ÉTAPE 1

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

ÉTAPE 2

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

ÉTAPE 3

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

ÉTAPE 4

Ouverture des inscriptions à partir de www.maformationcjd.fr
Tu accèderas à la plateforme ETAPE.

ÉTAPE 5

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

ÉTAPE 6

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





MEMENTO 2023-2024

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

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

Coche tes choix de formation

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



		Formation	Formateur	
FORUM JD 23 • 24 novembre 2023 La Gentilhommière Satillieu		● Ecoute active	Corinne LEFEVRE	
		● Découverte de l'ennéagramme <i>Niveau 1</i>	Maité TOUSSAINT	
		● Lego Serious Play	Jean-Pierre FIASSON	
		● Gestion financière <i>Niveau 1</i>	Bruno PASCAL	
		● Viens secouer ton modèle économique	Magali COURTIAL	
		● Prise de parole en public	Frédéric CATELAIN	
		● VISA	Animateur JD	
		● FACIL	Animateur JD	
		● I&D	Animateur JD	
		● AAA	Animateur JD	
	● R'ÉVEIL	Animateur JD		
FORUM COLLAB / JD 14 • 15 mars 2024 La Maison Rouge Barberaz	COLLAB	● Désamorcer les bombes émotionnelles	Sébastien DIDELOT	
		● Prise de parole en public	Frédéric CATELAIN	
	JD / COLLAB	● Gestion du temps	Philippe DARGET	
		● Mobiliser ses ressources pour être serein et efficace (Gestion du stress et du sommeil)	Patrick LESAGE	
		● Mieux organiser ses idées et ses activités (Mind Mapping Digital)	Franco MASUCCI	
		● Communiquer efficacement grâce à la Process Com	Marie BINETRUY	
		● VISA	Animateur JD	
FORUM JD OUVERT AUX FAMILLES 18 • 19 avril 2024 Valpré - Ecully		● Montre-moi comment tu bouges, je te dirais comment tu fonctionnes - <i>Ouvert aux conjoints</i>	Nicolas BOURADA	
		● Assertivité - <i>Ouvert aux conjoints</i>	Evelyne DUVAL	
		● Ennéagramme / Les panels - <i>Ouvert aux conjoints</i> <i>Prérequis : Ennéagramme 1</i>	Xavier MOUNIER	
		● Réduire le turnover et développer la QVT	Jean-René LEVY Fanny Lehuger	
		● Définir sa stratégie et son management avec les enseignements du Jeu de go	Bruno PASCAL	
		● Vendez comme vous êtes	Alain MULERIS	
		● Les clés de l'équilibre de la famille - <i>Dès 16 ans</i>	Aurélie CAILLAUD	
		● Famille agile et autonome - <i>Dès 7 ans</i>	Alexandrine LOUBRADOU	
		● VISA	Animateur JD	
		● FACIL	Animateur JD	
		● I&D	Animateur JD	
		● AAA	Animateur JD	
		● R'ÉVEIL	Animateur JD	



Coche tes
choix de
formation



**FORMATIONS
HORS-FORUMS**
Octobre 2023
à juin 2024

Formation	Formateur	
Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC	
Rentable et responsable, t'as plus le choix !	Rémi SALETTE	
L'argent et le dirigeant	Sylvie HARDY-FRANCESCHI	
De la situation stressante à la résilience	Patrick LESAGE	
Devenir un aimant à succès	Alain HUMBERT	
Quand la peur devient un moteur	Patricia NICOLAS	
Les clés de l'équilibre du dirigeant	Auréliе CAILLAUD	
Leadership des émotions	Sylviane RETUERTA	
Ennéagramme - Les sous-types <i>Prérequis : Ennéagramme 1</i>	Xavier MOUNIER	
Permaéconomie	Jérémy SAEZ	

Toutes les infos et liens d'inscriptions sur maregioncjd.fr ✨

FORUM JD

23 ET 24 NOVEMBRE 2023

✍️ Ouverture des inscriptions le 14 septembre

La Gentilhommière - Satillieu

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Ecoute active	Corinne LEFEVRE	830 €
Découverte de l'ennéagramme - Niveau 1	Maité TOUSSAINT	830 €

DIRIGER

TARIFS HT

NEW Lego Serious Play	Jean-Pierre FIASSON	830 €
Gestion financière - Niveau 1	Bruno PASCAL	830 €

PERENNISER

TARIFS HT

NEW Viens secouer ton modèle économique	Magali COURTIAL	830 €
--	-----------------	-------

RAYONNER

TARIFS HT

Prise de parole en public	Frédéric CATELAIN	830 €
---------------------------	-------------------	-------

PARCOURS

TARIFS TTC

VISA	Animateur JD	150 €
FACIL - Prérequis : VISA	Animateur JD	150 €
I&D	Animateur JD	150 €
AAA	Animateur JD	150 €
NEW R'ÉVEIL	Animateur JD	150 €

Toutes les infos et liens d'inscriptions sur maregioncjd.fr ✨

FORUM COLLAB/JD

14 ET 15 MARS 2024

✍️ Ouverture des inscriptions le 14 septembre

La Maison Rouge - Barberaz

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

COLLAB Désamorcer les bombes émotionnelles	Sébastien DIDELOT	830 €
Gestion du temps	Philippe DARGET	830 €
Mobiliser ses ressources pour être serein et efficace (Gestion du stress et du sommeil)	Patrick LESAGE	830 €
NEW Mieux organiser ses idées et ses activités (Mind Mapping Digital)	Franco MASUCCI	830 €

RAYONNER

TARIFS HT

COLLAB Prise de Parole en Public	Frédéric CATELAIN	830 €
Communiquer efficacement grâce à la Process Com	Marie BINETRUY	830 €

PARCOURS

TARIFS TTC

VISA	Animateur JD	360 €
------	--------------	-------

FORUM JD OUVERT AUX FAMILLES 18 ET 19 AVRIL 2024

✍️
Ouverture des inscriptions
le 14 septembre

Toutes les infos
et liens d'inscriptions
sur maregioncjd.fr ✨

Valpré - Ecully

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

NEW Ouvert aux conjoints Montre-moi comment tu bouges, je te dirais comment tu fonctionnes	Nicolas BOURADA	830 €
Ouvert aux conjoints Assertivité - Prérequis : Ennéagramme 1	Evelyne DUVAL	830 €
Ouvert aux conjoints Ennéagramme : Les panels - Prérequis : Écoute active	Xavier MOUNIER	830 €

DIRIGER

TARIFS HT

NEW Réduire le turnover et développer la QVT	Jean-René LEVY Fanny LEHUGER	830 €
Définir sa stratégie et son management avec les enseignements du Jeu de go	Bruno PASCAL	830 €

PERENNISER

TARIFS HT

NEW Vendez comme vous êtes	Alain MULERIS	830 €
-----------------------------------	---------------	-------

EN FAMILLE

TARIFS HT

Dès 16 ans Les clés de l'équilibre de la famille	Aurélie CAILLAUD	530 €
Dès 7 ans Famille agile et autonome	Alexandrine LOUBRADOU	530 €

PARCOURS

TARIFS TTC

VISA	Animateur JD	150 €
FACIL - Prérequis : VISA	Animateur JD	150 €
I&D	Animateur JD	150 €
AAA	Animateur JD	150 €
NEW R'ÉVEIL	Animateur JD	150 €



Toutes les infos et liens d'inscriptions sur maregioncjd.fr ✨

FORMATIONS HORS-FORUMS

OCTOBRE 2023 À JUIN 2024



Ouverture des inscriptions le 14 septembre

Bureaux du CJD Rhône-Alpes ou dans les sections si le groupe est identifié

Si une ou des formations t'intéresse, **envoie un mail** à formation-rhone-alpes@cjd.net pour te **préinscrire** : Dès que nous avons **10 participants**, nous organisons une session, **à Lyon**. Possible également de les organiser directement dans vos sections si les participants sont identifiés.

		TARIFS HT
Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC	830 €
Rentable et responsable, t'as plus le choix !	Rémi SALETTE	830 €
L'argent et le dirigeant	Sylvie HARDY-FRANCESCHI	830 €
De la situation stressante à la résilience	Patrick LESAGE	830 €
Devenir un aimant à succès	Alain HUMBERT	830 €
Quand la peur devient un moteur	Patricia NICOLAS	830 €
Les clés de l'équilibre du dirigeant	Aurélie CAILLAUD	830 €
Leadership des émotions - <i>2,5 jours</i>	Sylviane RETUERTA	960 €
Ennéagramme - Les sous-types - <i>Prérequis : Ennéagramme 1</i>	Xavier MOUNIER	830 €
Permaéconomie	Jérémy SAEZ	830 €

05 TES CONTACTS EN RÉGION



Chloé COLOMBAT
Coordinatrice événementiel et formation
Chargée de mission Front Office
07 88 73 37 74
chloe.colombat@cjd.net

Sébastien BESSON
RFR (Drôme-Ardèche)
06 75 51 63 15
sebastien.besson3@cjd.net

Florian TARDIEU
Vice-RFR (Lyon)
07 65 24 44 86
florian.tardieu@cjd.net

Freddy VAZQUEZ
Roanne
06 49 25 43 26
freddy.vazquez@cjd.net

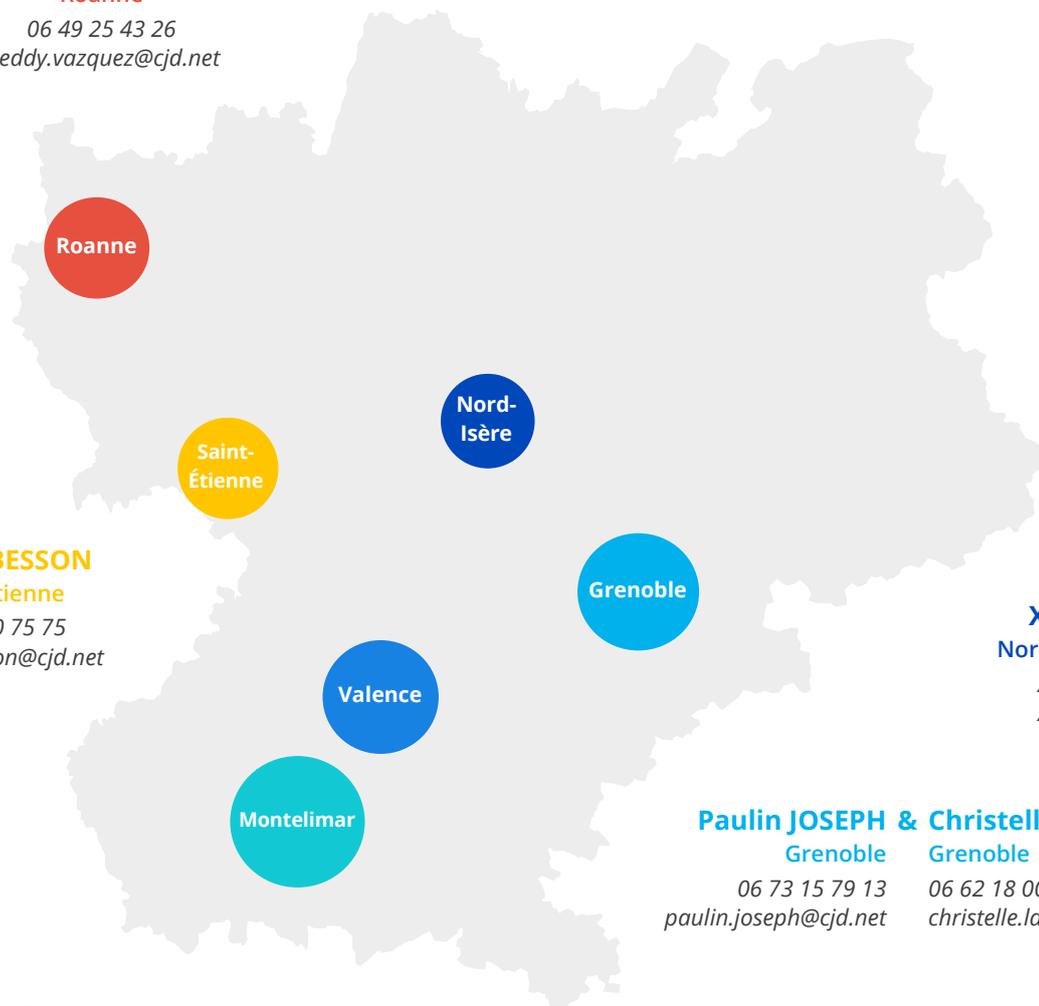
Fabien BESSON
Saint-étienne
06 10 90 75 75
fabien.besson@cjd.net

Charlène PINAT
Montelimar
06 21 88 67 59
charlene.pinat@cjd.net

Ludivine BRUN
Valence
06 99 66 24 73
ludivine.brun@cjd.net

Paulin JOSEPH & Christelle LAMOINE
Grenoble Grenoble
06 73 15 79 13 06 62 18 00 35
paulin.joseph@cjd.net christelle.lamoine@cjd.net

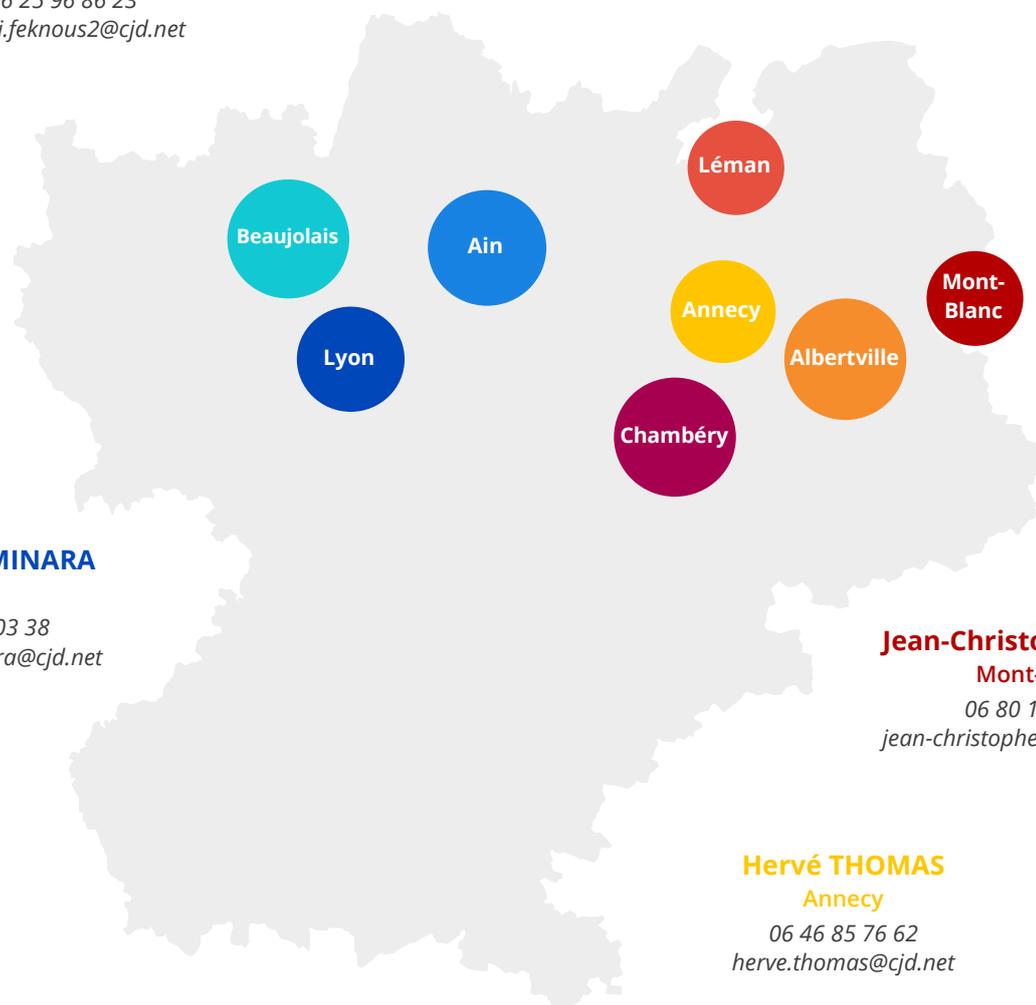
XXX
Nord-Isère
XXX
XXX



Mehdi FEKNOUS
Beaujolois
06 25 96 86 23
mehdi.feknous2@cjd.net

Mounire ANNACHI
Ain
06 34 01 16 62
mounire.hannachi@cjd.net

Nicolas ROUSSET
Léman
06 48 34 07 00
nicolas.rousset@cjd.net



Edwige SEMINARA
Lyon
06 58 73 03 38
edwige.seminara@cjd.net

Jean-Christophe NESME
Mont-Blanc
06 80 10 91 52
jean-christophe.nesme@cjd.net

Hervé THOMAS
Annecy
06 46 85 76 62
herve.thomas@cjd.net

Jean-Marc MORONI
Chambéry
06 25 20 23 56
jean-marc.moroni@cjd.net

Sandra GLIBUSIC
Albertville
06 86 90 85 47
sandra.glibusic@cjd.net



ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

DE LA SITUATION STRESSANTE À LA RÉSILIENCE 🌶️🌶️

#Gestion du stress #Connaissance de soi



par Patrick LESAGE

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Partager ce que recouvre les termes de situation stressante

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

JOUR 1 • Après-midi

Comment mettre en œuvre nos ressources

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

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

JOUR 2 • Matin

Comment mettre en œuvre nos ressources

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

Approche pédagogique.

JOUR 2 • Après-midi

Comment mettre en œuvre nos ressources

Éléments clés :

Apprendre à ne pas réagir

- Évaluer ses forces ;
- Approche pédagogique.

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

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

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

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

Prérequis

Aucun.

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

#Gestion du stress #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

Gestion des troubles du sommeil et de la vigilance :

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

Gestion des situations stressantes :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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



par Patrick LESAGE

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

DEVENIR UN AIMANT À SUCCÈS, ÇA S'APPREND !

#Personnal branding #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 - Matin

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



par **CRONO CONCEPT**

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

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

JOUR 1 - Après-midi

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

JOUR 2 - Matin

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

JOUR 2 - Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

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, Satanas ! »
- « 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.

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 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 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 » !).

LE LEADERSHIP DES ÉMOTIONS



#Leadership #Gestion des émotions

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Croyez-vous être les créateurs de votre propre réalité ?

Et cette dernière est-elle conforme à ce que vous souhaitez réellement ? Que diriez-vous de maîtriser davantage le pouvoir de la pensée et des émotions pour les mettre au service de votre réussite individuelle et collective ?



OBJECTIFS

À l'issue de ces deux jours, les participants comprendront mieux leurs émotions et auront développé des stratégies pour mieux les gérer.

Ils sauront comment renforcer leur estime de soi et avoir plus confiance en eux.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprises ou cadres dirigeants.

Programme

JOUR 1

Les 2 cerveaux : celui qui pense, celui qui ressent

Tiens, une émotion !!!!...

Que se passe-t-il en moi ?

Quel est son message ?

Qu'est-ce que j'en fais ?

Comment je la gère ?

JOUR 2

Comment faire descendre la température du thermomètre émotionnel : Intensité, durée, fréquence ;

La boussole émotionnelle : apprendre à naviguer adéquatement dans les flots des émotions ;

Je communique harmonieusement grâce à mon GPS interne.

L'estime de Soi et la Confiance, fondamentaux d'une bonne santé émotionnelle

Comment remplir mon ballon de l'estime de Soi ;

Grimper l'échelle de la confiance : capitaliser sur ses forces, talents, ressources.

JOUR 3 • Matin

Créer ma bouée de sauvetage émotionnel en cas de crise : stratégies de sortie de crise.



par Sylviane
RETUERTA

Coach d'Affaires Internationale, Formatrice, Conférencière (Québec-France). Après une expérience de plus de vingt années dans le domaine du marketing et du management sur différents continents, Sylviane est avant tout une personne orientée résultat. C'est dans la pratique et sur le terrain (en tant que dirigeante) qu'elle a développé son savoir-faire entrepreneurial et sa connaissance du monde des affaires et du management.

Méthode et outils pédagogiques

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Atelier ludique et progressif sur la gestion des émotions. Au moins 80 % de pratique avec jeux de rôles, exercices d'introspection, échanges.

Nombreux exercices pratiques facilement reproductibles, dans la vie de tous les jours, que ce soit en famille, dans toute relation interpersonnelle, ou dans le monde du travail.

Prérequis

Aucun.

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 ;-)

ASSERTIVITÉ

#Assertivité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Osez-vous dire ce qui doit être dit ? Telle est la question. Êtes-vous capable de recadrer un collaborateur sans entamer sa motivation ? Garder vous une part d'humanité dans vos propos même lorsque ça bout à l'intérieur ? Communiquer avec assertivité, c'est vivre une communication véritable avec les autres et avec soi-même. Apprenez à maîtriser cette compétence clé du dirigeant, et développer confiance, synergies et performance au sein de votre entreprise.



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Evelyne
DUVAL

Evelyne DUVAL est psychothérapeute et formatrice/coach. Passionnée par la compréhension des processus humains depuis longtemps, elle est d'abord certifiée Master en PNL (1995), puis formée à la Psychothérapie intégrative (2002) et à l'Analyse Eidétique (2004). Une formation au coaching thérapeutique la remet au cœur de l'entreprise (2010) et poursuit en 2015 un cycle Master sur la Qualité de vie au travail et Risques Psychosociaux (Symbiofi Lille).

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Pédagogie active.

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

Utilisation d'un test nommé Ergogramme.

Cinq Accords de communication assertive (Philosophie Toltèque).

Réflexions individuelles et en groupe.

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

Des exercices en binômes ou trinômes viennent étayer la théorie.

Petites pauses avec exercices anti-stress.

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

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

Prérequis

Aucun.

ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit :

« Je ne comprends pas ce qu'il/elle veut, j'ai l'impression que ce client me mène en bateau, s'il s'énerve, je ne vais pas savoir quoi faire, je n'arrive à rien avec ce collaborateur, ... »

Alors l'Écoute Active est faite pour vous !



OBJECTIFS

- Je vais mieux comprendre mes interlocuteurs ;
- Je vais savoir les faire parler ;
- Je vais pouvoir choisir parmi plusieurs méthodes en fonction de mon interlocuteur ou de la situation ;
- Je vais aborder mes entretiens (commerciaux, managériaux, etc.) sereinement !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui ont envie d'avoir des entretiens constructifs, clairs et aboutis !
- Les dirigeants qui veulent comprendre leurs interlocuteurs !
- Les dirigeants qui veulent être plus percutants dans leur communication !

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre comment fonctionnent la communication et l'écoute

- Les acteurs de la communication et de l'écoute dans le milieu professionnel ;
- Les sources de distorsion d'un message qui parasitent les interactions avec le manager et au sein des équipes.

JOUR 1 • Après-midi

Apprendre et s'entraîner pour professionnaliser ses échanges

- Outils pratiques : questionner, reformuler, synthétiser ;
- Devenir un meilleur communicant dans ses relations professionnelles avec ses collaborateurs ou ses partenaires.

JOUR 2 • Matin

Aller au-delà des mots

- Les processus relationnels, au-delà du contenu, les enjeux, les messages cachés : découvrir et s'entraîner pour anticiper des situations de blocage professionnel.



par Corinne
LEFEVRE

Corinne LEFEVRE est consultante, coach et formatrice, spécialisée dans le management et la communication depuis 10 ans. Elle met en place des interventions sur mesure : cohésion d'équipe, formations inter-entreprises et intra-entreprise, coaching individuel. Corinne Lefèvre est certifiée Coach & TeamÒ, coach individuel Process Communication Management et à la méthode Apter. Elle est formée à l'Analyse Transactionnelle et à la Technesthésie (prise de parole en public) après un parcours de 10 ans en entreprise.

En tant que coach, elle a une approche de la formation et de l'animation de groupe basée sur la bienveillance, l'écoute active, la reformulation, la prise de conscience des ressources personnelles et l'identification des axes de progrès de chacun. Ainsi, chaque participant peut élaborer son propre plan d'action, adapté à sa situation. Son savoir-faire de conduite et d'animation de formation lui permet de s'adapter facilement à différents publics, de créer une bonne dynamique au sein de ses groupes et de faciliter la participation de chacun.

JOUR 2 • Après-midi

- Les émotions en entretiens, les comprendre pour mieux les appréhender afin de rester clair et serein dans ses propos face à ses collaborateurs, clients, fournisseurs ;
- Conduire des entretiens en tant que manager à l'écoute de ses collaborateurs ;
- Définir son plan d'actions dans son entreprise et ses relations.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez découvrir, échanger, parler de vous, des situations pénibles et trouver des solutions.

Vous allez apprendre un peu de théorie, quelques méthodes, vous constituer une boîte à outils pour devenir meilleur communicant à l'écoute. Vous allez pratiquer la théorie, vous entraîner, faire des exercices et des jeux de rôles. Le tout dans la bonne humeur et le sérieux, la légèreté et la profondeur. Bref, vous allez repartir avec des cailloux en moins et des idées en plus !

Prérequis

Aucun.

DÉCOUVERTE DE L'ENNÉAGRAMME

NIVEAU 1 🌶️🌶️

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Approfondir la connaissance de soi

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

JOUR 1 • Après-midi

Acquérir des repères sur la personnalité

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



par Xavier
MOUNIER



et Manager Autrement

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

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

JOUR 2 • Matin

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Questionnaire d'autoévaluation.

Travail à la vidéo.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

Prérequis

Aucun pré-requis spécifique.

ENNÉAGRAMME (LES PANELS) NIVEAU 2

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Améliorer sa Dynamique Relationnelle.

OBJECTIFS

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Attentes et liste des cas pratiques de chaque participant

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

JOUR 1 • Après-midi

Panels des types 3, 6, 9

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

JOUR 2 • Matin

Panels des types 1, 4, 2

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



par Xavier
MOUNIER



et Manager Autrement

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

JOUR 2 • Après-midi

Panels des types 8, 5, 7

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

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Questionnaire d'autoévaluation.

Travail à la vidéo.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

Prérequis

Avoir participé au niveau 1.

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

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Prise en compte des cas pratiques de chaque participant

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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



par Xavier
MOUNIER



et Manager Autrement

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Travaux en binômes et en sous-groupes.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

Prérequis

Avoir participé au niveau 1 et 2.

LES CLÉS DE L'ÉQUILIBRE DU DIRIGEANT

#Gestion du stress #Équilibre pro/perso

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Dans un monde où tout est en changement perpétuel la notion d'équilibre devient essentiel pour concevoir sa réussite de manière durable. **Vous ressentez le besoin aujourd'hui de prendre en main votre équilibre personnel et professionnel, je vous propose de clarifier votre vision**, de passer à l'action avec sens et plaisir pour ainsi augmenter votre énergie et votre réussite dès à présent.



OBJECTIFS

- Avoir les idées claires sur sa vision et ses objectifs et ses talents ;
- Avoir un état d'esprit optimal, positif ;
- Augmenter son facteur chance et son impact pour créer, reconnaître et saisir les opportunités ;
- Intensifier et gérer son énergie au quotidien pour générer du positif dans ses actions ;
- Être acteur de son propre équilibre pour réussir de manière durable.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en besoin de retrouver de l'énergie, du peps, de l'équilibre, de prendre soin d'eux avec bienveillance.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Comprendre les leviers de son propre équilibre et de son écologie personnelle (Outils d'autodiagnostic et apports théoriques sur ce qui permet de créer son équilibre et son écologie personnelle) ;
- Connaître ses talents et sa stratégie de réussite (Outils: Test des talents et Outil de Modélisation de la réussite).

JOUR 1 • Après-midi

- Clarifier ses objectifs (Outils: Stratégies d'objectifs: formulation objectif positif, mesurable etc.) ;
- Booster son énergie et sa motivation en maîtrisant un état d'esprit optimal (Outils mise en pratique et apports théoriques sur ce qui crée un état esprit optimal).



par Aurélie
CAILLAUD

Reconnue par ses pairs comme étant experte dans l'accompagnement et la formation en entreprise depuis 25 ans, Aurélie Caillaud a aujourd'hui à son actif une cinquantaine de références allant de la TPE/PME aux grands groupes, du secteur privé au secteur public confondu.

Axée sur le résultat et l'efficacité professionnelle, elle propose des accompagnements individuels et collectifs alliant performance et écologie personnelle.

JOUR 2 • Matin

- Clarifier sa vision et ses objectifs grâce à ses facteurs clés de succès (Vision /Mission/ Ambition/ Rôle : outils tirés du SFM : Success Factor Modeling) ;
- Développer son intelligence émotionnelle en comprenant et analysant ses propres émotions.

JOUR 2 • Après-midi

- Transformer ses croyances limitantes en croyances positives afin de gérer efficacement les obstacles (Outils sur les niveaux logiques et apports théoriques sur les croyances et les moyens de les transformer) ;
- Mettre en place un plan d'action.

Méthode et outils pédagogiques

Travaux en sous-groupes (binôme) avec mises en situation. Apports théoriques.

Tests, autodiagnostic : test sur les talents de l'institut Gallup. Mise en place de plan d'action personnalisé.

Prérequis

Avoir réalisé le test des talents en amont de la formation.

Être volontaire. Avoir envie d'aller explorer de manière authentique son paysage intérieur en toute confiance et bienveillance.

GESTION DU TEMPS

#Gestion du temps #Organisation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chefs d'entreprise, encadrement et agent de maîtrise.

Programme

SEQUENCE 1

Savoir ce que l'on veut : PREVOIR

Se concentrer sur le haut rendement

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

Se fixer des objectifs

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

Élaborer des plans d'action

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

SEQUENCE 2

Obtenir ce que l'on veut : PLANIFIER

Réserver du temps dans son agenda

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

Établir ses priorités

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

Déléguer

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



par **DARGET**
FORMATION

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

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

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

SEQUENCE 3

Maîtriser son quotidien : S'ORGANISER

Éviter la chronophagie

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

Traiter les véritables urgences

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

Méthode et outils pédagogiques

Une formation - action active et impliquante :

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

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

Prérequis

Aucun.

NEW

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

#Gestion des émotions #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

OBJECTIFS

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 - Matin

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

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



par Sébastien DIDELOT

Après un parcours de pilote de Motocross au niveau national, Sébastien se passionne pour les capacités étonnantes de guérison et de développement du corps humain. Il débute alors un parcours atypique. En parallèle à des études de Kinésithérapeute puis d'Ostéopathe et de Microkinésithérapeute, Sébastien suit un enseignement sous forme de tutorat, pendant 8 ans auprès de Maîtres de traditions orientales.

En 2015, il est recruté par Grenoble Ecole de Management sur cette approche singulière, ainsi que sur son expertise des « softs skills » qu'il aime à rendre simple et pragmatique. Accompagné d'Enseignants-chercheurs et au contact de nombreuses organisations, il avance pas à pas sur ce chemin de l'«organisation vue comme un organisme vivant», où, chacun, dans sa différence et son savoir-faire, devient une richesse pour l'ensemble. Mais comment mettre en œuvre les mécanismes de déblocage Ostéopathique à l'échelle d'une organisation. C'est cette aventure que Sébastien vous propose de partager aujourd'hui.

JOUR 1 - Après-midi

Bienveillance et autres malentendus.

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

JOUR 2 - Matin

Désamorcer les bombes émotionnelles, mode d'emploi.

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

JOUR 2 - Après-midi

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

Recueillir les pistes d'évolutions.

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

Méthode et outils pédagogiques

Apports de concepts.

Découverte, compréhension et expérimentation d'outils.

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

Cas pratique avec les situations vécues par les apprenants.

Mes plus pédagogiques : Authenticité et écoute.

Prérequis

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

NEW

MIEUX ORGANISER SES IDÉES ET SES ACTIVITÉS

Mind Mapping Digital **NIVEAU 1**

#Mind mapping #Organisation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez plein d'idées et n'arrivez pas à toutes les concrétiser ?
 Vous ne savez plus par quel bout prendre un problème ?
 Vous n'arrivez plus à gérer votre temps et vos priorités sereinement et efficacement ?

Le Mind Mapping est le couteau suisse de l'entrepreneur, du dirigeant, du manager. Il vous aidera à passer facilement de l'idée à l'action.



OBJECTIFS

Avec le Mind Mapping, zéro blabla, zéro stress :

- Vous allez enfin pouvoir «lever le nez du guidon» ;
- Vous n'allez plus vous sentir bloquer devant un problème ;
- Vous n'allez plus jamais rien oublier ;
- Vous allez arrêter d'être débordé et mieux profiter de vos proches ;
- Vous allez commencer la journée avec des idées claires.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants/Managers qui :

- viennent de lancer leur entreprise ou qui lancent un nouveau projet,
- doivent tenir plusieurs rôles (à la fois leader, admin, manager...) dans une entreprise,
- croulent sous les infos et les tâches administratives,
- ont besoin de mettre à plat toute leur activité pour y voir clair.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre les fondamentaux du Mind Mapping

- Définition du Mind Mapping ;
- Mind Mapping le couteau suisse de la pensée ;
- Pourquoi ça marche ? : preuve par les sciences, preuve par les statistiques ;
- Conseils techniques et cognitifs pour réaliser une carte efficace.

JOUR 1 • Après-midi

Organiser et clarifier ses idées

- Organiser l'ensemble de ses idées au quotidien ;
- Analyser et synthétiser des documents ;
- Organiser ses idées avec un logiciel de Mind Mapping gratuit ;
- Prendre la parole en public à l'aide d'un support Mind Mapping.



par **SIGNOS**

Patrick NEVEU est cofondateur de la société Signos qui œuvre depuis plus de 10 ans dans le Management Visuel et le Mind Mapping professionnel. Il maîtrise l'ensemble des postures pour aider les individus et les organisations à développer leurs compétences. Il anime l'ensemble des niveaux de formations de Mind Mapping, des niveaux praticiens aux niveaux experts. Il est également coach de dirigeants et facilitateur d'équipes dirigeantes. Patrick est un ancien responsable pédagogique pour les métiers du social et de l'insertion.

L'équipe SIGNOS est aussi composée de **Franco MASUCCI** et **Carolina VINCENZONI**.

JOUR 2 • Matin

Prendre des notes efficaces

- Prendre des notes à la main (en réunion, conférence, formation...);
- Prendre des notes au logiciel (en réunion, conférence, formation...);
- Conseils pour relire ses notes facilement et efficacement ;
- Conseils pour mémoriser à long terme.

JOUR 2 • Après-midi

Mieux piloter et suivre ses activités

- Avoir une vision globale sur son travail ;
- Faire une TO DO map pour mieux gérer son temps et ses priorités ;
- Collecter et centraliser toutes les informations importantes ;
- Travailler en mode multi-tâches.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous ferez des micro-exercices cognitifs pour vous préparer à faire des Mind Maps efficaces.

Après une mini présentation des participants, nous allons faire une cartographie des attentes de la formation en BrainMapping.

Nous ferons des mises en situation réelle à partir des besoins ou problématiques de votre quotidien.

La méthode directement applicable et transférable par les participants dès le lendemain de la formation sur le terrain.

Prérequis

Tout au long de la formation, le stagiaire manipulera des logiciels de Mind Mapping. Il est donc indispensable de venir avec un ordinateur portable.

NEW

LEGO® SERIOUS PLAY®

Construire une stratégie en temps réel et en 3 D

#Stratégie d'entreprise #Stratégie commerciale

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous pensiez que les Lego étaient réservés aux enfants ? Détrompez-vous ! Ils sont un formidable outil d'apprentissage, même à l'âge adulte. Dans cette formation 100% ludique, vous apprendrez à poser une stratégie et à la faire évoluer en temps réel. Le Lego est en passe de devenir votre meilleur allié !



OBJECTIFS

Au terme de cette formation, les participants sauront :

- Comment réfléchir autrement (l'intelligence des mains) pour passer à l'action rapidement ;
- Comment mettre en lumière les ressources concrètes d'une mission ;
- Comment permettre de mieux se connaître et de faciliter les coopérations, la cohésion et l'épanouissement au sein d'une équipe.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre, manager.

Programme

JOUR 1

- Analyser les besoins, exprimés ou latents, d'une organisation ou d'une équipe ;
- Construire des idées, des solutions alternatives, des stratégies en mode agile et en temps réel, individuellement ou collectivement, en utilisant une technique de créativité : la méthode LSP (Lego® Serious Play®) ;
- Piloter la mise en œuvre d'une feuille de route, en veillant à gérer les aléas et les imprévus rencontrés ;
- Résoudre des problèmes complexes.



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

- Favoriser les coopérations au sein d'une équipe ;
- Construire concrètement des concepts abstraits et des projets pour les tester sans risque ;
- Définir une stratégie en temps réel ;
- Améliorer la communication et l'engagement.

Méthode et outils pédagogiques

Neurosciences et plasticité cérébrale.

La méthode LSP (Lego® Serious Play®).

Constructivisme de Piaget et constructionnisme de Papert : « When you build in the World, you build in your Mind ».

Les 3 types d'imagination : descriptive, créative et compétitive.

Théorie du Flow de Mihaly Csikszentmihalyi.

Prérequis

Aucun.

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

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.

GESTION FINANCIÈRE **NIVEAU 1**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Réflexion sur le fonctionnement de l'entreprise

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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

JOUR 2 • Matin

Le document d'exploitation : le compte de résultat

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

JOUR 2 • Après-midi

Les documents prévisionnels : le budget prévisionnel

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



par Bruno
PASCAL

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun, juste de la bonne volonté.

TECHNIQUES AGILES

#Agilité #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Dans les principes et les valeurs de l'agilité, les interactions et les personnes prônent sur les processus. L'adaptation au plan prône sur le suivi à la lettre du plan. La collaboration avec le client est préféré au respect strict du contrat. Enfin, la production de valeur ajoutée est recherchée avant la qualité du livrable. Quand on parle d'agilité, on parle d'amélioration continue, de recherche de la simplicité, de motivation des équipes et de valeur ajoutée. Avec cette formation, vous apprendrez ce qu'est la vraie agilité et comment s'en servir pour faire ressortir toute la plus value pour votre entreprise.



OBJECTIFS

Comprendre les méthodes agiles et savoir les appliquer en contexte de projets ou opérationnel.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

Planification du travail en co-construction.
Sprint d'apprentissage en classe inversée.
Cas pratique d'application et utilisation de techniques complémentaires.
Echanges sur la gestion de changement et les principes sous-jacents
Les deux journées sont divisées en 4 séquences permettant d'expérimenter en équipe les outils agiles et de design thinking :

JOUR 1 • Matin

Apprentissage en classe inversée des outils agiles scrum et kanban, des philosophies agiles et lean.

JOUR 1 • Après-midi

Apports théoriques, expérimentation sur des cas concrets, gestion du changement.



par Sylvain
LOUBRADOU

Ingénieur informatique de formation, a dirigé pendant 10 ans des équipes logistiques (300 personnes) et informatiques (35 personnes) à l'international, dans une philosophie agile et collaborative. Depuis 3 ans, comme coach agile et en transformation culturelle, il aide des entreprises de secteurs très divers et dans tous types de métiers, à fluidifier le travail en collectif et à apporter de l'efficacité pour les clients finaux, grâce aux méthodes agiles, lean, design thinking.

JOUR 2 • Matin

Démarrage du processus d'innovation en équipe dit design thinking, phase d'exploration.

JOUR 2 • Après-midi

Poursuite du processus d'innovation en équipe dit design thinking, phases d'idéation et de prototypage.

Méthode et outils pédagogiques

Les deux journées sont divisées en 4 séquences qui respectent les principes pédagogiques suivants :

- Apprendre par l'expérimentation : les personnes en formation pratiquent par elles-mêmes sur des cas concrets et choisissent les outils qui sont expliqués ;
- Apprendre en équipe : les 5 à 20 participants de la formation sont répartis en groupes de 4 ou 5 pour permettre une émulation et aborder des sujets de travail en équipe ;
- Apprendre en expliquant : le choix de la classe inversée oblige les participants à retranscrire ce qu'ils apprennent avec un plus haut grade de rétention d'information (cone d'apprentissage de Dale) ;
- Apprendre en s'amusant : le format reste léger et amusant et s'appuie sur les prises d'initiative du groupe ;
- Apprendre en débriefant : chaque séquence se conclut d'un debriefing en groupe.

Prérequis

Aucun.

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



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.



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.

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.

NEW

VENDEZ COMME VOUS ÊTES

Avant j'aimais pas vendre !

#Stratégie commerciale #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Alain
MULERIS

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

NEW

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

#Transition écologique #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

Et si la permaculture et la permaéconomie vous y aidait ?



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

par Jérémie
SAEZ

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

JOUR 2 • Matin

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

Méthode et outils pédagogiques

Pédagogie inversée.

Mise en situation.

Jeu de questionnement.

Feed back.

Prérequis

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

VIENS SECOUER TON MODÈLE ÉCONOMIQUE, VIA LE PRISME DE L'ÉCONOMIE DE LA FONCTIONNALITÉ ET DE LA COOPÉRATION

#Transition écologique #Business model

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La plupart des entreprises suivent un modèle économique classique : vendre le plus d'unité (de produits ou de services) pour se développer.

En considérant parfois à peine les impacts négatifs sociaux ou environnementaux que cela peut générer.

Et puis il y a les autres, celles qui ont fait le pari de mettre en place d'autres modèles économiques plus durables, plus résilients. Et vous, vous choisissez quoi ?

OBJECTIFS

Dans cette formation vous allez prendre trois claques mentales :

- Claque numéro 1 : Le volume, ennemi du « durable ».

On va vous partager nos convictions sur les limites des modèles actuels et leur incapacité à tendre vers la durabilité (encore moins la régénération), et vous partager des exemples concrets de solutions.

- Claque numéro 2 : La « raison d'être » au cœur du modèle.

Beaucoup d'entreprises ne questionnent pas (ou plus) la raison d'être de leur activité, alors que cela devrait être la boussole de leur succès.

- Claque numéro 3 : La coopération, vecteur d'innovation.

Nos anciens modèles ne nous ont jamais poussés à coopérer, mais plutôt à s'affronter pour que « le meilleur gagne ». Or il est bon de rappeler que la coopération est la première loi qui régit le vivant.

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui souhaitent trouver un modèle qui leur correspond, en termes de valeurs, d'impact social et/ou environnemental et agir au cœur du problème : leur modèle économique.

Programme

JOUR 1 • Matin

D'une offre produit/service à un modèle économique innovant, d'abord changer le regard.

- Comprendre les limites de son modèle économique actuel ;
- Découvrir des relais d'innovation dans ses impacts positifs et négatifs.

JOUR 1 • Après-midi

- Identifier ses ressources matérielles et immatérielles ;
- Faire de sa raison d'être un levier d'innovation : pourquoi nous faisons ce que nous faisons ?



par Séverine
CACHOD



et Groupe IMMATERRA

Séverine CACHOD accompagne les entreprises et les territoires dans une trajectoire d'évolution de leur modèle économique, de leur offre de services et de leur développement ainsi que leur mode de gouvernance et de management vers plus d'efficacité économique, environnementale et sociale..

Autres formateurs : **Magali COURTIAL**, **Hervé MOALIC**, **Jean-Sébastien TRONCHON**, **Sébastien MARQUANT**.

JOUR 2 • Matin

De l'offre d'un produit/service à un modèle économique innovant, passer à l'action

- Comprendre ce que veut dire coopérer avec ses collaborateurs et mes clients. Quelle partie prenante est vraiment prête à coopérer avec moi ?
- Comprendre la logique de partage équitable de la valeur et la notion d'offre intégrée vs offre associée ;
- Capitaliser toutes vos idées et pistes d'innovation dans une matrice type Business Canvas EFCC®.

JOUR 2 • Après-midi

- Identifier les conditions de réussite pour engager son entreprise dans cette démarche de transition de modèle. Quels gains ?
- Se faire challenger en miroir par les autres JD participants ;
- Définir un plan d'actions pour une transformation durable de mon entreprise.

Méthode et outils pédagogiques

Si on avait une baguette magique et qu'on connaissait le modèle économique durable, résilient, parfait pour votre entreprise on vous le vendrait. Sauf qu'on n'a pas de baguette magique, mais on a une approche qui peut l'être tout autant si on a l'audace de s'y engager pleinement.

Les solutions sont là, autour de vous et le but de cette formation est de vous éveiller à ces solutions. Vous allez participer à des études de cas d'entreprises pionnières, mises en réflexion sur votre propre modèle et ceux des participants. Des mises en pratique et des échanges, alimentés par des apports théoriques, pour progresser et faire émerger des pistes d'innovations servicielles à développer dans votre entreprise.

Prérequis

Aucun pré-requis nécessaire, si ce n'est accepter de lâcher prise pendant 2 jours sur à peu près tout ce qu'on vous a appris sur les modèles économiques. Être prêt à repartir un peu secoué !

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

#Transition écologique #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

People. Profit. Planet.

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

« Sustainability »

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

JOUR 1 • Après-midi

Innovation

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



par Rémi SALETTE

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

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

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

JOUR 2 • Matin

Linéaire vs Circulaire

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

JOUR 2 • Après-midi

Business model responsable

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

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

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Communication #Prise de parole en public



par Frédéric
CATELAIN

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Chaque semaine, un dirigeant est amené à parler en public. **Faire une présentation pour un client, motiver les collaborateurs en réunion ou encore présenter son entreprise lors d'un événement, il y a toujours une bonne occasion de parler en public**, mais êtes-vous sûr de savoir comment faire pour que l'attention soit à son paroxysme et pour que vos messages laissent une trace indélébile ? Avec cette formation, vous apprendrez à gérer vos émotions, vos peurs, votre stress et surtout votre corps pour que chacune de vos prises de parole reste dans les mémoires !



OBJECTIFS

- Oser s'exprimer ;
- Savoir rendre efficace son expression orale ;
- Savoir se faire comprendre ;
- Savoir développer la confiance en soi.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personnes ayant des contacts dans son travail.

Programme

JOUR 1

Découverte et analyse des critères de base conduisant à une expression efficace.

Prise de conscience de l'engagement total du corps, de la voix, de l'esprit pour assurer l'efficacité d'un message.

JOUR 2

Intervention de chaque participant dans 6 à 7 situations différentes au cours de cette journée.

Exercices particuliers concernant l'improvisation, la préparation d'un exposé, la lecture d'un texte...

Axes de progrès qui s'appliquent à l'environnement professionnel :

- Oser s'exprimer ;
- Savoir rendre efficace son expression orale ;
- Savoir se faire comprendre ;
- Savoir développer la confiance en soi.

Formateur depuis plus de 25 ans, depuis 2007 au CJD, mon carburant, c'est faire progresser l'Autre. Il en va de même dans mes activités extra professionnelles où j'aime transmettre et voir grandir l'Autre. Qu'il se découvre et développe ses capacités. Ma satisfaction au quotidien, c'est de voir les participants à mes formations se perfectionner quel que soit leurs compétences de départ. Fervent défenseur de la bienveillance, je l'utilise pour aller chercher chez chacun et chacune son potentiel...

Méthode et outils pédagogiques

La méthode essentiellement pratique et dynamique, est basée sur des exercices progressifs où chaque participant intervient dans des situations qui évoluent au cours de ces journées.

Les interventions sont filmées et analysées au magnétoscope avec l'animateur dans une conduite dynamique qui permet au stagiaire d'atteindre son objectif de performance personnalisé pour mieux communiquer dans son environnement professionnel.

Le CD rom sur lequel ses interventions sont enregistrées est offerte au participant à la fin de la formation, afin qu'il puisse mesurer les progrès et les acquisitions qu'il a faites lors de ces journées de travail.

Prérequis

Aucun.

COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC LA PROCESS COM®

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

• JOUR 1 • Après-midi

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



par Marie
BINETRUY

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

• JOUR 2 • Matin

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

• JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Être curieux et ouvert.

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

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

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