

MON CATALOGUE DE FORMATION

 EN RÉGION

BRETAGNE

2024-2025



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 Collab - novembre 2024	16
Forum JD - novembre 2024	17
Forum Collab - mars 2025	18
Forum JD - mars 2025	19
Atelier Parcours - avril 2025	20
Forum JD & Atelier Parcours - juin 2025	21
05 TES CONTACTS EN RÉGION	22
ANNEXES	23



ÉDITO

“ Cher JD,

Rappelle-toi lorsque tu es entré au CJD :

On t'a sûrement parlé : de **BIENVUEILLANCE**, de **rompre l'isolement** du dirigeant, de **prise de recul**, de **l'école du dirigeant**.

On t'a sûrement parlé des **VALEURS** du CJD : **responsabilité, solidarité, loyauté, respect de la dignité humaine**.

On t'a sûrement parlé des **PILIERS** du CJD : réfléchir pour **anticiper**, se former pour **progresser**, expérimenter pour **innover**, s'engager pour **réfléchir**, développer pour **pérenniser**.

Si tu es toujours là, c'est que ce que tu viens de lire te parle... **Alors offre-toi un CADEAU**... Offre-toi une formation ! Et n'oublie pas, tu peux aussi offrir ce cadeau à tes **collaborateurs** !

Plus qu'un pilier de notre mouvement, la formation te permet de **GRANDIR, DÉVELOPPER** ton entreprise et **T'ACCOMPAGNER** dans ton **développement professionnel et personnel**. Diriger n'est pas inné, cela s'apprend, et ce tout au long de ta vie de dirigeant. Se former avec le CJD, **c'est prendre le temps aujourd'hui pour en gagner demain**. Et tout cela dans un esprit de convivialité, de partage, d'échanges et, bien sûr, de bienveillance et de confidentialité.

Nous sommes fiers et heureux de vous voir vous former et de profiter des échanges et des belles rencontres au cours de ces forums. L'équipe des RFS du CJD Bretagne s'est mobilisée pour vous concocter une année riche en événements et nouveautés.

Cette année, nous te proposons :

- Trois ateliers **PARCOURS**,
- Trois forums Formations **JD**,
- Deux forums Formations **COLLABORATEURS**,

- **Des sessions additionnelles HORS FORUM**, si besoin, pour les formations les plus populaires.
- Et parce que nous croyons que la clé d'entrée à la formation et à notre mouvement passe par les Ateliers Parcours, **nous avons ouvert les modules VISA et AAA à des sessions inter-sections** : rapproche-toi de ton RFS ou de ton PDS pour les organiser.

Parce que se former passe aussi par la **TRANSMISSION**, nous sommes à la recherche **d'animateurs Parcours**. Aussi, si tu te sens l'âme d'un animateur ou si tu as envie d'expérimenter, fais-en part à ton RFS ou au RPR.

La vie va trop vite ? Tu es full pendant ces périodes ? Tu ne parviens pas à te libérer... ? Pourquoi es-tu différent de tes amis JD qui cumulent plusieurs Forums ? Comment arrivent-ils à s'organiser ? **DEMANDE-LEUR !** Rien ne vaut le récit de quelqu'un qui a vécu cette expérience et ne peut plus s'en passer. N'oublie pas que **ton RFS est là aussi pour t'aider** dans ton choix de formation, dans ta relation aux OPCO, à t'inscrire...

Bref, **choisis ta formation**, bloque ton agenda et **INSCRIS-TOI**. Nous t'attendons aux prochains Forums pour échanger sur tes premières impressions !



Florent PAILLERAU - RPR
Catherine RADENAC - RFR
Maxime DRAGON - RFR

Accompagnement des personnes en situation de Handicap ou difficulté momentanée : Les formations de la SARL ETAPE sont adaptables pour tous. Il vous suffit de nous contacter à formation@cjd.net et nous nous ferons un plaisir de vous répondre et de prendre contact avec le formateur afin de tout mettre en place pour vous accueillir en formation.

01 CALENDRIER RÉGIONAL



19 - 20 novembre

Forum Collab

20 au 22 novembre

Forum JD

2025

17 au 19 mars

Forum Collab

19 au 21 mars

Forum JD

24 - 25 avril

Atelier Parcours

19 - 20 juin

Forum JD
Atelier Parcours



- Forum JD
- Forum Collab
- Atelier Parcours

La belle équipe
de RFS bretons
(il en manque quelques-uns !)



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.

93 %

Taux de satisfaction

Près de 4800

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

+ 400

Sessions programmées
chaque année

+ 580

JD en formation Copernic

+ 200

Formateurs référencés

+ 200

Thématiques proposées
au catalogue national

+ 50

Forums par an

2

Jours de formation minimum
par an pour chaque JD

+ de 70 000

heures de formation

2 • Les différentes offres

Forum formation

Se construire, Diriger, Pérenniser, Rayonner

De 1 à 3 jours

Parcours Copernic

Parcours de professionnalisation au métier de dirigeant

2,5 ans

UDP

Université du Développement personnel

2,5 jours

Parcours JD

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

De 1 à 2 jours/module

Campus JD

Animateurs de Commissions
Prise de fonctions de bureau

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

Les forums formation

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

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

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

Le parcours Copernic

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

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

Les rentrées Copernic ont lieu en janvier et septembre.

L'université du développement personnel

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

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

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

Programmé en octobre.

La formation au sein d'ETAPE*



La formation au sein du CJD**



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

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

3 • Notre catalogue de formation pour les forums formation

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

Se Construire

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

Diriger

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

P érenniser

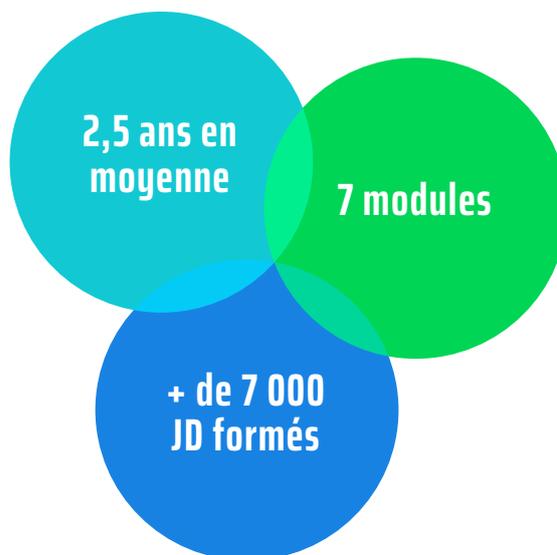
- Vision**
- Stratégie et Développement**
 - Stratégie Globale
 - Business Stratégie
 - Stratégie de communication
 - Stratégie financière
 - Stratégie digitale
- Innover**
 - Techniques d'innovation
 - Créativité
- Responsabilité**
 - Initiation à la RSE
 - Nouveaux modèles économiques
 - Environnement

Rayonner

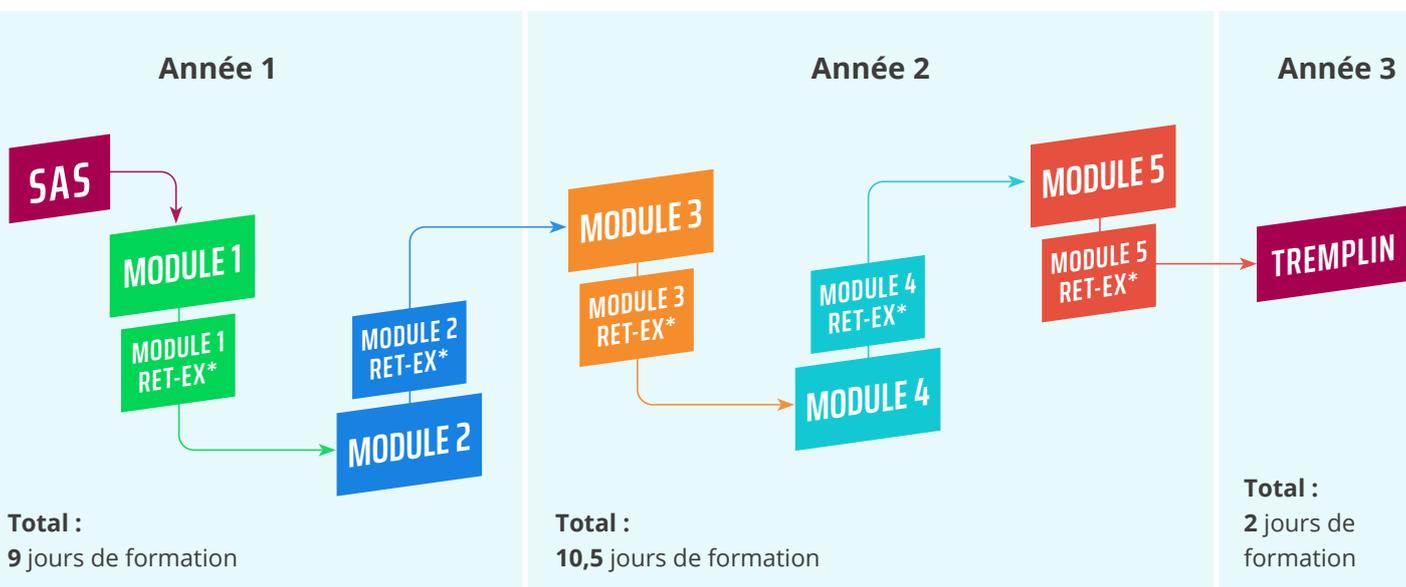
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
 - Prise de parole en public
 - Techniques de communication

4 • Focus sur Copernic

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



Le parcours :



* Retours d'expérience



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.

Les rentrées se font maintenant librement

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

5 • Parcours JD

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

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

Valeurs et Performances

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



VISA

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



Apprendre à Apprendre



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

Influence et Dynamique



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

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

FACIL



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

R'éveil



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

03 LA BOITE À OUTILS



1 • Comment s'inscrire ?

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

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

POUR LES FORUMS FORMATION, COPERNIC ET FORUMS COLLABORATEURS

PRÉREQUIS OBLIGATOIRES

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

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

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

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

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

Nous te remercions de bien suivre ces différentes étapes.

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



RAPPEL

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

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

L'inscription aux **Ateliers Parcours** se fait via **le lien cliquable** ou **le QR code** dans le programme des forums à partir de la **page 14**.



2 • Comment financer ma formation

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

Besoin de plus d'infos ?

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

Le saviez-vous ?

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

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

Les différents OPCO opérateurs de compétences

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

Identifier son OPCO

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

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

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

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

[Liste des opérateurs de compétences](#)



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

04 FORUM FORMATIONS

PROCESS D'INSCRIPTION

ÉTAPE 1

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

ÉTAPE 2

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

ÉTAPE 3

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

ÉTAPE 4

Inscriptions à partir du site <https://mycjd.net/>
En bas de page, sélectionne dans la rubrique liens utiles « catalogue formation ». Puis, sélectionne la région Bretagne sur la carte de France.

ÉTAPE 5

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

ÉTAPE 6

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

MODALITES D'INSCRIPTION : Premier inscrit, premier servi.

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

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

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

N'oublie pas de te connecter sur mycjd afin de pouvoir t'inscrire aux formations.





MEMENTO 2024-2025

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

	Formation	Formateur	
FORUM COLLAB 19 • 20 novembre 2024 Dol de Bretagne	● Gestion du temps	Darget Formation	
	● Désamorcer les bombes émotionnelles : découvrir le potentiel d'engagement et les ressources qui s'y cachent	Sébastien DIDELOT	
	● Communiquez comme impro	Célia NOGUES	
	● Management et gestion d'équipe	Gille LEFEBVRE	
	● Opération séduction sur LinkedIn	Julie AIREAU	
	● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1	Jean-Pierre AUGAT	
FORUM JD 20 au 22 novembre 2024 Dol de Bretagne	● Communiquer, Coopérer, Manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours	REGARD 9	
	● Gestion du temps	Darget Formation	
	● Désamorcer les Bombes émotionnelles	Sébastien DIDELOT	
	● Assertivité	Gilles LEFEBVRE	
	● Communiquer, Coopérer, Manager efficacement Niveau 3 • 2,5 jours	Regard 9	
	● Communiquez comme impro	Célia NOGUES	
	● Piloter son entreprise à distance	Jean-René LEVY Fanny LEHUGER	
	● Faites vous bousculer par vos client	Catherine PATHIER	
	● Permaéconomie, le nouveau modèle de l'entrepreneur	Jérémy SAEZ	
	● Opération séduction sur LinkedIn	Julie AIREAU	
	● Potentiels de l'IA pour votre modèle d'affaire	Jean-Yves LE MOINE	
	● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 2	Jean-Pierre AUGAT	
	● Escrime oratoire	Jerome HOUDIN	
FORUM COLLAB 17 au 19 mars 2025 Trégarvan	● Communiquer, Coopérer, Manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours	Regard 9	
	● Mind Mapping et mémoire	Emmanuel DIAIS	
	● Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC	
	● Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	
	● Facilitation Graphique	Thierry DELESTRE	
	● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1	Jean-Pierre AUGAT	



Coche tes choix de formation

- Se construire
- Diriger
- Pérenniser
- Rayonner
- Parcours

Formation	Formateur		
FORUM JD 19 au 21 mars 2025 Trégarvan	● Mind Mapping et mémoire	Emmanuel DIAIS	
	● Communiquer, Coopérer, Manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours	Regard 9	
	● Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC	
	● Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	
	● Pérenniser son entreprise en période de crise	Jean-Marc TARIANT	
	● Vendez comme vous êtes	Alain MULERIS	
	● Facilitation Graphique	Thierry DELESTRE	
	● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1	Marie BINETRUY	
ATELIER PARCOURS 24 • 25 avril 2025	● VISA	Animateur JD	
	● Apprendre à Apprendre (AAA)	Animateur JD	
	● Influence et Dynamique	Animateur JD	
	● FACIL	Animateur JD	
	● R'éveil	Animateur JD	
FORUM JD + ATELIER PARCOURS 19 • 20 juin 2025 Lorient	● Quand la peur devient un moteur	Patricia NICOLAS	
	● Pour être un dirigeant en pleine santé : 10 outils pratiques à mettre en oeuvre au quotidien	Marielle MARTY	
	● Analyse financière Niveau 2	Philippe ABGRALL	
	● Savoir improviser en négociation	Laurent PEWZNER	
	● Introduction à la communication non violente	Maelys BOYE	
	● VISA	Animateur JD	
	● Valeurs et Performances (VP)	Animateur JD	

LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

Les formations en développement personnel permettent aux JD **d'apprendre à mieux se connaître** et à vivre leur métier de dirigeant.e avec **plus de sérénité**. Elles sont ouvertes à toutes et tous mais certaines présentent un contenu qui s'adresse à un public aguerrri, qui a l'habitude de travailler sur soi. Nous vous recommandons de suivre les légendes « **piment** » afin de vous protéger d'une **situation émotionnelle complexe**.

Ces formations s'appuient parfois sur des éléments qui ne présentent pas de fondement scientifique et c'est pourquoi nous encourageons les JD qui suivent ces formations à **garder une prise de recul** quant aux outils et un certain esprit critique vis-à-vis du contenu. Nos formateurs et formatrices sont tenus de respecter les valeurs du CJD et l'intégrité des JD en proposant un cadre de formation **sain et sécurisant**. Vous avez la possibilité de nous faire remonter toute situation que vous jugez inappropriée via le questionnaire d'évaluation ETAPE envoyé en fin de formation ou directement à l'adresse formation@cjd.net.

Si vous avez un doute, vous pouvez contacter vos RFS/RFR pour vous aider à vous orienter.

Gardez en tête que ces formations peuvent **parfois bousculer** mais elles restent ouvertes au plus grand nombre, que vous ayez l'habitude de travailler sur vous ou non.

Ces formations demandent une **stabilité émotionnelle certaine** afin de pouvoir les suivre sans risque. Recommandées si vous avez déjà suivi des formations en développement personnel.

Attention : Ces formations sont réservées à un **public aguerrri** en développement personnel.



FORUM COLLAB

19 - 20 NOVEMBRE 2024

Ouverture des inscriptions
le 26 septembre 2024 à 12h30

Dol de Bretagne

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Gestion du temps		Darget Formation	860 €
NEW Désamorcer les bombes émotionnelles : découvrir le potentiel d'engagement et les ressources qui s'y cachent		Sébastien DIDELOT	860 €
Communiquez comme impro		Célia NOGUES	860 €

DIRIGER

TARIFS HT

NEW Management et gestion d'équipe		Gille LEFEBVRE	860 €
---	--	----------------	-------

PERENNISER

TARIFS HT

Opération séduction sur LinkedIn		Julie AIREAU	860 €
----------------------------------	--	--------------	-------

RAYONNER

TARIFS HT

Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1		Jean-Pierre AUGAT	860 €
--	--	-------------------	-------



FORUM JD

20 AU 22 NOVEMBRE 2024



Ouverture des inscriptions
le 26 septembre 2024 à 12h30

Dol de Bretagne

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Communiquer, Coopérer, Manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours	Regard 9	1 060 €
Gestion du temps	Darget Formation	860 €
Désamorcer les Bombes émotionnelles	Sébastien DIDELOT	860 €
Assertivité	Gilles LEFEBVRE	860 €
Communiquer, Coopérer, Manager efficacement Niveau 3 • 2,5 jours	Regard 9	1 060 €
Communiquez comme impro	Célia NOGUES	820 €

DIRIGER

TARIFS HT

NEW Piloter son entreprise à distance	Jean-René LEVY Fanny LEHUGER	1 080 €
--	---------------------------------	---------

PERENNISER

TARIFS HT

Faites vous bousculer par vos client	Catherine PATHIER	860 €
NEW Permaéconomie, le nouveau modèle de l'entrepreneur	Jérémy SAEZ	860 €
Opération séduction sur LinkedIn	Julie AIREAU	860 €
NEW Potentiels de l'IA pour votre modèle d'affaire	Jean-Yves LE MOINE	820 €

RAYONNER

TARIFS HT

Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 2	Jean-Pierre AUGAT	860 €
Escrime oratoire	Jérôme HOUDIN	860 €



FORUM COLLAB

17 AU 19 MARS 2025

Ouverture des inscriptions
le 30 janvier 2024 à 12h30

Trégarvan

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Communiquer, Coopérer, Manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours	Regard 9	1 060 €
Mind Mapping et mémoire	Emmanuel DIAIS	860 €

DIRIGER

TARIFS HT

Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC	860 €
--------------------------------	------------------	-------

PERENNISER

TARIFS HT

NEW Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	860 €
--	-------------	-------

RAYONNER

TARIFS HT

NEW Facilitation Graphique	Thierry DELESTE	860 €
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1	Jean-Pierre AUGAT	860 €



FORUM JD

19 AU 21 MARS 2025



Ouverture des inscriptions
le 30 janvier 2024 à 12h30

Trégarvan

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Communiquer, Coopérer, Manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours 	Regard 9	1 060 €
Mind Mapping et mémoire	Emmanuel DIAIS	860 €

DIRIGER

TARIFS HT

Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC	860 €
--------------------------------	------------------	-------

PERENNISER

TARIFS HT

Péréniser son entreprise en période de crise	Jean-Marc TARIANT	860 €
Vendez comme vous êtes 	Julie AIREAU	860 €
NEW Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	860 €

RAYONNER

TARIFS HT

NEW Facilitation Graphique	Thierry DELESTE	860 €
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1 	Marie BINETRUY	860 €

Clique sur un Atelier Parcours
ou scanne le QR code pour
t'inscrire sur HelloAsso



ATELIER PARCOURS

24 - 25 AVRIL 2025

Inscription déjà ouverte

Forêt de
Brocéliande

PARCOURS

TARIFS HT

PARCOURS		TARIFS HT
VISA	Animateur JD	255 €
Apprendre à Apprendre (AAA)	Animateur JD	255 €
Influence et Dynamique	Animateur JD	255 €
FACIL	Animateur JD	255 €
R'éveil	Animateur JD	255 €





FORUM JD + ATELIER PARCOURS 19 - 20 JUIN 2025



Ouverture des inscriptions
le 30 janvier 2024 à 12h30

Lorient

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Quand la peur devient un moteur 	Patricia NICOLAS	860 €
Pour être un dirigeant en pleine santé : 10 outils pratiques à mettre en oeuvre au quotidien	Marielle MARTY	860 €

DIRIGER

TARIFS HT

Analyse financière Niveau 2	Philippe ABGRALL	860 €
-----------------------------	------------------	-------

PERENNISER

TARIFS HT

NEW Savoir improviser en négociation 	Laurent PEWZNER Béatrice NGOTICH	1 080 €
---	-------------------------------------	---------

RAYONNER

TARIFS HT

Introduction à la communication non violente 	Maelys BOYE	860 €
--	-------------	-------

PARCOURS

TARIFS HT

VISA	Animateur JD	255 €
------	--------------	-------

Clique sur un Atelier Parcours
ou scanne le QR code pour
t'inscrire sur HelloAsso



05 TES CONTACTS EN RÉGION



Maxime DRAGON
Responsable
Formation Région (RFR)
maxime.dragon@cjd.net



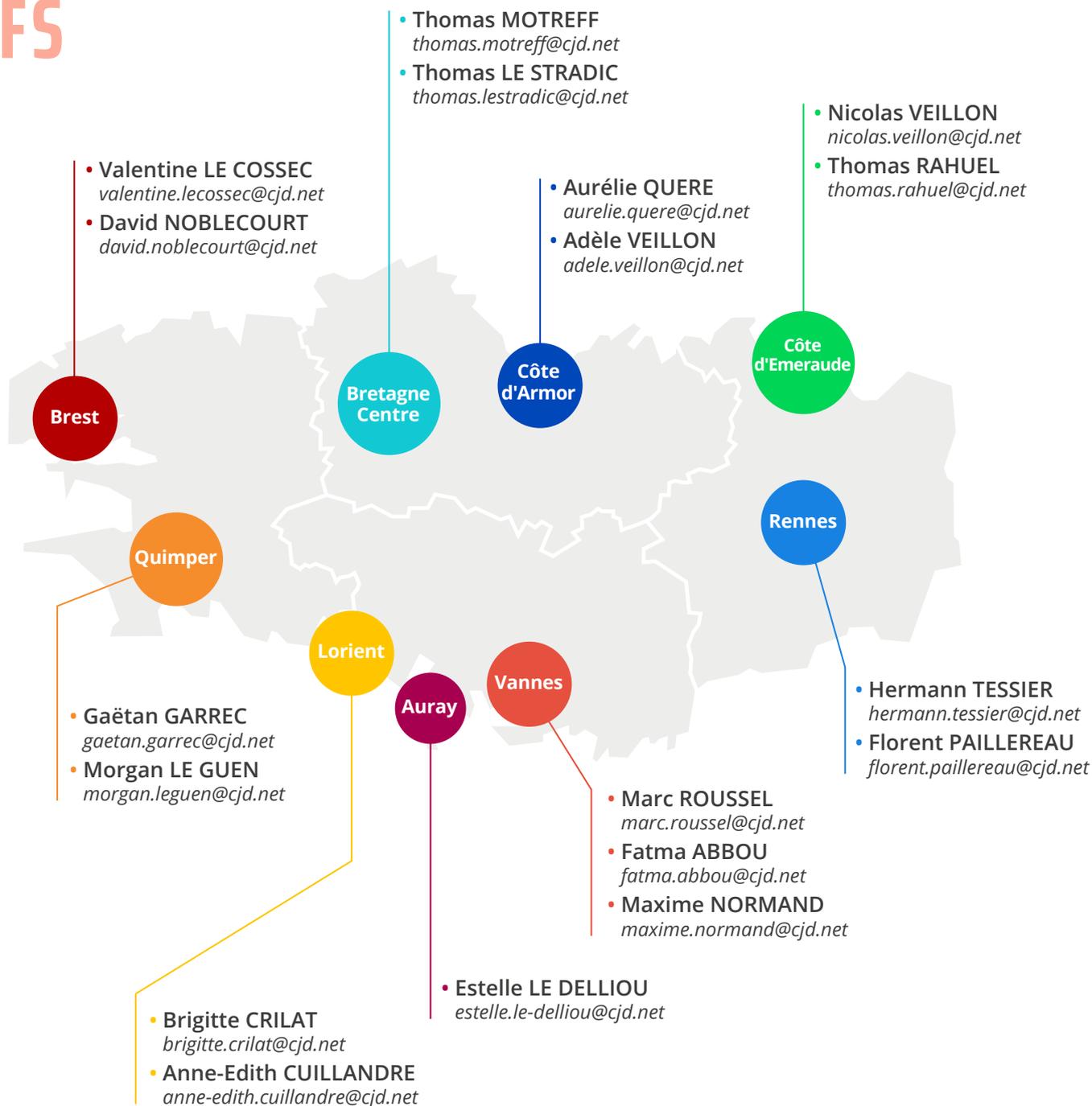
Catherine RADENAC
Responsable
Formation Région (RFR)
catherine.radenac@cjd.net



Florent PAILLEREAU
Responsable
Parcours Région (RPR)
florent.paillereau@cjd.net

RFR
RPR

RFS



ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

ASSERTIVITÉ

#Assertivité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

« Je n'ose pas... »

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

« Je tourne autour du pot... »

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

PARTIE 1

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

PARTIE 2

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

PARTIE 3

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



par Gilles LEFEBVRE



et Yves SCHERPEREEL

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

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

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

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

PARTIE 4

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

PARTIE 5

Ouverture à la CNV et expérimentation – Clôture.

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 1

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

2^e demi-journée

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



par **Regard9**

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

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

3^e demi-journée

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

4^e demi-journée

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

5^e demi-journée

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

Méthode et outils pédagogiques

Outil pédagogique : l'ennéagramme.

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

Et construit un plan d'action pour progresser en compétences

Prérequis

Aucun.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 3

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

2^e demi-journée

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



par **Regard9**

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

3^e demi-journée

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

4^e demi-journée

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

5^e demi-journée

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir suivi le niveau 2 du parcours CCM.

COMMUNIQUEZ COMME IMPRO

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous rêvez de parler avec assurance, d'avoir le mot juste, d'être en confiance dans vos relations, en un mot d'élargir votre zone de confort ?

Desserrez les freins et libérez-vous par le jeu de l'improvisation !



OBJECTIFS

- Débarrassez-vous de votre cape d'invisibilité : révélez votre charisme !
- Vous connaissez vos faiblesses ? Et si on parlait à la recherche de vos trésors ?
- Décrypter le langage des émotions, la langue la plus utilisée dans le monde !
- Réveillez votre créativité pour vous adapter à toutes les situations !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

À tous ceux - dirigeants et collaborateurs- qui veulent desserrer le frein plutôt que de se le ronger et qui veulent des clefs pour plus d'authenticité, d'audace et de charisme dans leur expression et leur relationnel !

Programme

JOUR 1 - Matin

- Désamorcer le stress, se libérer de ses peurs ;
- Se rendre disponible et réceptif.

JOUR 1 - Après-midi

- S'affirmer avec authenticité, s'impliquer ;
- Créer du lien et du sens.

JOUR 2 - Matin

- Activer l'écoute et s'adapter ;
- Oser l'audace !

JOUR 2 - Après-midi

- Accueillir ses émotions ;
- Oser être soi et savoir dire non.



par Célia
NOGUES

Metteuse en scène, comédienne, animatrice d'ateliers théâtre et d'improvisation depuis 15 ans auprès de publics divers et variés, Célia NOGUES est aussi diplômée en philosophie des sciences humaines et titulaire d'une certification de formatrice en communication. La communication interpersonnelle et les relations humaines la fascinent depuis toujours. Elle crée CENO et s'entoure d'une équipe professionnelle dont les pratiques, empruntées au théâtre, sont fondées sur une pédagogie active. Accompagner les groupes dans le changement, Accompagner les individus vers plus d'autonomie, et mettre leur savoir-faire au service des compétences individuelles ou collectives, telle est la raison d'être des acteurs de CENO. Improviser, c'est s'adapter et créer !

Méthode et outils pédagogiques

Une approche systémique qui prend en compte l'individu et son contexte

Pragmatique et ludique, cette formation décloisonne les esprits et les corps ! Inspirée des pratiques de l'acteur et des techniques d'improvisation, elle offre un espace de liberté dans un cadre sécurisé, elle agit comme un révélateur qui permet des prises de conscience ! Pendant 2 jours vous allez expérimenter cet art qui exige le « lâcher prise » dans une dynamique de groupe où le plaisir de jouer est au rendez-vous ! C'est le jeu du « je » sans enjeu !

Prérequis

Être conscient que cette approche avec les techniques de l'acteur implique un investissement singulier et nécessite un certain lâcher prise pour en tirer tous les avantages.

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



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.

GESTION DU TEMPS

#Gestion du temps #Organisation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chefs d'entreprise, encadrement et agent de maîtrise.

Programme

SEQUENCE 1

Savoir ce que l'on veut : PREVOIR

Se concentrer sur le haut rendement

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

Se fixer des objectifs

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

Élaborer des plans d'action

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

SEQUENCE 2

Obtenir ce que l'on veut : PLANIFIER

Réserver du temps dans son agenda

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

Établir ses priorités

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

Déléguer

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



par **DARGET**
FORMATION

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

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

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

SEQUENCE 3

Maîtriser son quotidien : S'ORGANISER

Éviter la 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.

MIND MAPPING

#Mind mapping #Mémoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

Construire des cartes mentales efficaces et stimulantes

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



par Emmanuel
DIAIS

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

Exploiter le mind mapping dans le travail en équipe

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

POUR ÊTRE UN DIRIGEANT EN PLEINE SANTÉ : 10 OUTILS PRATIQUES À METTRE EN ŒUVRE AU QUOTIDIEN

#Gestion du stress #Organisation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le dirigeant est un « leader », un « winner », un « gagnant », un « battant »... et bien souvent un « prisonnier » de l'idéologie du leadership qui ne cesse de donner de lui une image de guerrier indestructible.

La réalité est bien différente : derrière chaque chef d'entreprise, il y a un homme ou une femme avec un capital physique, psychologique, émotionnel à gérer et maintenir parce que ce capital santé est, avec les équipes, la pièce maîtresse de la bonne marche de l'entreprise. Pour celui qui veut aller loin, vous connaissez l'adage... il convient de ménager sa monture. A l'issue de cette formation, le stagiaire sera en capacité d'intégrer dans son quotidien de dirigeant des pratiques et outils pour maintenir et/ou renforcer son équilibre et sa santé.



OBJECTIFS

- Découverte des mécanismes d'action du stress
- Identification des 3 phases menant au burnout : alarme, résistance, épuisement ;
- Évaluation de son état de santé actuel ;
- Identification des 4 piliers de la santé entrepreneuriale ;
- Expérimentation de 10 outils pratiques de santé à mettre en œuvre au quotidien ;
- Création de son plan d'action Santé personnalisé.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, entrepreneurs, créateurs d'entreprise ayant à cœur de préserver leur capital santé.

Programme

JOUR 1 • Matin

En préambule, la santé, c'est quoi ?

Nous sommes tous des épuisés chroniques !

- De l'eustress au burnout, la descente infernale ;
- Le stress est notre allié vital... et mortel !
- Sur sollicitation du système d'adaptation ;
- 3 Phases de l'alarme à l'épuisement ;
- Capacité d'adaptation ;
- Système nerveux autonome et épuisement ;
- Catabolisme et anabolisme ;
- 2 Lois du vivant : l'homéostasie et l'hormèse.



par **Marielle MARTI**

Après plus de 20 années dans les métiers de la communication où j'ai créé et dirigé mon agence, c'est l'expérience douloureuse...et très riche du burnout qui m'a conduite à faire évoluer mon activité professionnelle vers un métier tourné vers l'autre et sa réconciliation, avec qui il est déjà en profondeur sans toujours pouvoir ou savoir l'exprimer.

J'interviens en entreprise où j'accompagne des dirigeants, des équipes et des managers confrontés à des situations de stress, de difficulté face au changement, de communication difficile. Le thème de la santé du dirigeant, de par mon histoire, est naturellement au cœur de mes préoccupations et de mon activité.

Éviter le crash / sortir de l'épuisement chronique

- Les 4 piliers de la santé / bien-être du dirigeant ;
- L'équilibre dans toutes ses dimensions.
- **Équilibre physique**
- L'alimentation/ les jus de légumes et de fruits frais.

JOUR 1 • Après-midi

- Le sommeil / la micro-sieste / Le soleil / Le massage ;
- Le sport et l'activité physique ;
- La relaxation / le sophro déplacement du négatif ;
- La méditation de pleine conscience / méditation guidée.

JOUR 2 • Matin

- **Équilibre émotionnel**
- Les émotions de base... et les besoins. La roue des émotions fondamentales ;
- Gérer ses émotions avec la CNV / l'outil OSBD ;
- Gérer le stress émotionnel avec la cohérence cardiaque ;
- Assertivité : se responsabiliser face à l'émotion / le DESC.

JOUR 2 • Après-midi

- **Équilibre psychique : un mental à votre service... et pas le contraire**
- Connaitre et transformer nos croyances limitantes ;
- Connaitre ses drivers ou les messages contraignants.
- **Équilibre spirituel / sens et santé**
- La question du sens / Vision et contribution ;
- Système de valeurs/ boussole des valeurs ;
- Le cadeau du silence ;
- L'amour de soi...pour aimer les autres ;
- Élaboration de son plan d'action santé.

Méthode et outils pédagogiques

Méthode interactive alternant apports théoriques et mises en pratique pour un apprentissage optimisé de 10 outils de la santé : jus de légumes et de fruits frais, micro-sieste, automassage, sophro-déplacement du négatif, méditation guidée, gestion de l'émotion avec la CNV, cohérence cardiaque, DESC, visualisation santé, boussole des valeurs. Élaboration de sa feuille de route santé.

Prérequis

Être en pleine santé et souhaiter le rester !
Avoir (déjà) des problèmes chroniques de santé et souhaiter en sortir.

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 » !).

MANAGEMENT ET GESTION D'ÉQUIPE

#Management #Gestion d'équipe



par Gilles
LEFEBVRE

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Devenir gestionnaire d'équipe, c'est se confronter à un rôle certes souvent passionnant mais aussi complexe. Il n'y a pas de recettes prêtes à l'emploi.

Manager ça s'apprend... (surtout avec l'expérience...) à la condition d'être capable de s'adapter et de remettre régulièrement en cause ses pratiques. Il n'y a pas de pire manager que celui qui s'ignore.

Cette formation est organisée prioritairement comme un temps d'échange et de construction collective. Le groupe sera pour chacun un lieu de ressources mais également un interlocuteur confrontant.

Le formateur suscitera la réflexion, en amenant plus de bonnes questions que de bonnes réponses.

Des apports et outils viendront nourrir et ouvrir la vision de chaque participant qui sera invité à concrétiser son cheminement par la mise en place d'actions concrètes.



OBJECTIFS

- Définir les missions et rôles d'un manager ;
- Délimiter et structurer son rôle de manager dans le contexte de son entreprise ;
- Pratiquer une démarche réflexive continue sur son rôle ;
- Etablir un bilan sommaire du climat social de son équipe ;
- Décrire les principales écoles de management à travers l'histoire ainsi que les actions et croyances qui y sont associés ;
- Différencier la motivation et la stimulation ;
- Etablir un bilan des actions de stimulation de son entreprise ;
- Concevoir et justifier de nouvelles actions de stimulation ;
- Identifier ses freins potentiels à la délégation ;
- Définir pour son équipe les tâches potentiellement déléguables et les conditions nécessaires à cette délégation ;
- Décrire le management situationnel ;
- Fixer un objectif à un collaborateur de manière directive et/ou participative.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Ce stage s'adresse à des collaborateurs, sans formation en management préalable, qui par leurs qualités personnelles sont aujourd'hui en situation (ou proche de l'être) de gestion d'équipe.

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

Programme

JOUR 1 - Matin

- Ouverture du groupe – Pose du cadre de fonctionnement – Sens et besoins pour chaque participant ;
- Rôles et missions du manager – émergence, construction et échanges avec le groupe – Temps de restructuration ;
- Les conditions d'un bon climat social ;
- Bilan personnel.

JOUR 1 - Après-midi

- Les besoins des membres d'une équipe ;
- Les théories du management ;
- Les leviers de stimulation ;
- Mise en projet.

JOUR 2 - Matin

- Les conditions de la délégation ;
- Le management situationnel ;
- Tris et choix des tâches déléguables.

JOUR 2 - Après-midi

- Formulation d'objectifs ;
- Bilan personnel final ;
- Bilan à chaud

Méthode et outils pédagogiques

Confrontations et échanges entre participants, apports brefs du formateur, temps de travail individuel, exercices d'application à mettre en lien direct avec le terrain, feed-back collectifs, développement d'un projet personnel.

Prérequis

Exercer un pouvoir hiérarchique et disposer d'une « certaine » autonomie d'action. La formation propose une démarche réflexive, chaque participant doit s'accorder à partager ses expériences, à donner et à recevoir du feed-back.

PILOTER SON ENTREPRISE À DISTANCE

#Management à distance #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES - CO-ANIMATION



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Jean René LEVY



et Fanny LEHUGER

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

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Manager au moins une personne en direct ou en transversal.

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



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.

ANALYSE FINANCIÈRE **NIVEAU 2**

#Gestion financière #Compétences stratégique

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comprendre et analyser sa comptabilité, c'est important mais cela reste une analyse du passé. **À partir du Bilan et Compte de Résultat, nous pouvons poser les bases du compte de résultat prévisionnel qui va servir de point de repère au Tableau de Bord financier mensuel.** Et pour aller plus loin encore dans le pilotage de son organisation, plusieurs Indicateurs Clés de Performance vont apporter une information pertinente et précoce pour le pilotage.



OBJECTIFS

- Rappels des éléments abordés au niveau 1 : Lecture du bilan et Compte de Résultat et Analyse Financière ;
- Élaboration d'un Compte de Résultat Prévisionnel ;
- La segmentation analytique ;
- Du prévisionnel au Tableau de Bord Financier ;
- Processus d'identification des KPI (Indicateurs Clés de Performance) ;
- Les Tableaux de Bord non financiers.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Rappel des bases de l'analyse financière

En se basant sur l'outil Excel d'analyse financière transmis lors du stage niveau 1 (et/ou remis aux stagiaires avant la formation), visite de 2 ou 3 cas apportés par les stagiaires pour remettre en mémoire les bases complétées par des apports nouveaux.

JOUR 1 • Après-midi

De la comptabilité au Compte de Résultat Prévisionnel et à la comptabilité analytique

À partir d'une comptabilité bien comprise, le stagiaire va pouvoir élaborer de façon simple, la structure de son Compte de Résultat Prévisionnel que l'on peut décliner en activités. Cela permettra de poser les bases de la comptabilité analytique.



par Philippe
ABGRALL

Créateur de S.J. CONSEIL, Conseil en gestion : Missions d'audit, d'aide à la gestion et au contrôle de gestion, formateur dans le domaine de la gestion. Après avoir pratiqué la comptabilité en cabinet d'expertise comptable durant une dizaine d'année, et accompagné les entreprises durant plus de 25 ans, j'ai la certitude que ces outils comme la comptabilité, permettent de nourrir les décisions stratégiques certes, mais que l'essentiel est ailleurs, dans l'humain.

C'est donc une grande joie de pouvoir transmettre simplement la technicité de l'outil pour que tout un chacun (responsable d'entreprise, étudiants...) puisse se l'approprier, et non plus le subir. Tout cela de façon ludique et avec humour.

JOUR 2 • Matin

Les Tableaux de bord

Comment mettre en évidence les indicateurs clés spécifiques à mon organisation pour améliorer mon pilotage ? Une approche en 7 points conduira la recherche de ces indicateurs clés.

JOUR 2 • Après-midi

Les Tableaux de bord (suite)

Un tableau de bord pour qui, pourquoi, comment ? Par des exemples pris parmi les stagiaires, nous appliquerons le processus de création des indicateurs et des tableaux de bord spécifiques à chaque organisation ;

Un document complétant le stage est distribué en fin de formation.

Méthode et outils pédagogiques

L'animation est basée sur l'interactivité. C'est un échange permanent avec l'animateur et entre les stagiaires avec comme appui, un paper board. Les participants sont invités à apporter des documents ou des cas. Tout au long du stage, on découvre des entreprises différentes à travers les cas apportés.

Prérequis

Avoir suivi une formation Analyse Financière niveau 1 ou une formation en comptabilité ou une pratique professionnelle de la clôture des comptes.

OPÉRATION SÉDUCTION SUR LINKEDIN : Apprenez à séduire pour développer votre portefeuille clients

#Réseaux sociaux #Personnal branding

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

LinkedIn ? Ça vous donne des boutons ? C'est une usine à gaz, impossible de s'y retrouver ! Encore du temps de perdu ! Sauf que... Bien utilisé, cet outil est un allié pour :

- Entretenir & créer les relations de votre éco-système (clients, prospects, partenaires, fournisseurs, ...);
- Promouvoir l'image de votre entreprise ;
- Développer votre image de marque en tant que dirigeant.



OBJECTIFS

Vous vous êtes toujours demandé :

- Comment consulter un profil en anonyme ?
- Comment ne pas y passer tout mon temps ?
- Comment utiliser LinkedIn pour recruter ?
- Comment utiliser LinkedIn pour prospecter ?
- Quoi dire d'intelligent sur LinkedIn ?

Vous êtes au bon endroit ! Et vous découvrirez bien plus encore !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui ne voient aucun intérêt à LinkedIn pour leur entreprise. Les dirigeants qui n'ont ni le temps, ni les ressources en internes pour utiliser. LinkedIn Les dirigeants qui ont peur des réseaux sociaux. Les dirigeants qui détestent les réseaux sociaux. Les dirigeants qui savent tout de LinkedIn.

Programme

JOUR 1 • Matin

Pour savoir quoi dire sur LinkedIn, il faut savoir à qui on s'adresse : définissez votre cible.

Disposez d'un profil attractif pour votre éco-système... et pour l'algorithme.

JOUR 1 • Après-midi

1^{er}, 2^e, 3^e : c'est quoi ces chiffres sur LinkedIn ? Maîtrisez le fonctionnement du réseau sur LinkedIn.

Développez votre réseau efficacement.



par Julie
AIRIEAU

Après 15 d'expériences au sein de PME et de grands groupes dans le domaine du marketing / commercial, du numérique, puis de l'accompagnement RH, aujourd'hui, Julie AIRIEAU conseille et forme des dirigeants et collaborateurs de TPE et PME, dans la mise en œuvre des réseaux sociaux associé au processus de vente dans l'objectif de générer des prospects, puis des clients.

Son approche pragmatique et opérationnelle permet d'aborder simplement les techniques marketing et les outils numériques, dans l'objectif d'obtenir des résultats concrets rapidement.

JOUR 2 • Matin

Engagez intelligemment la conversation sur LinkedIn !

En public via les commentaires de publications et via les fameuses publications.

En privé via la messagerie LinkedIn.

JOUR 2 • Après-midi

Pilotez vos actions : la gestion du temps, les indicateurs à suivre et le calendrier éditorial.

Méthode et outils pédagogiques

Le sujet vous semble ennuyant ? Vous avez raison.

Heureusement, ma pédagogie différenciante vous garantit 2 journées créatives & récréatives : rires, pratiques ludiques & bonne ambiance assurés !

Un SAV post-formation pour toutes les questions « j'ai oublié », « je ne sais plus comment faire », « je veux ton avis » => il suffit de m'adresser un mail ou message LinkedIn.

Une session de suivi en visio après 3 mois de pratique pour échanger sur les retours d'expérience, identifier les points bloquants et vous challenger à nouveau !

Pédagogie utilisée : ludopédagogie (pratiques basées sur activités ludiques).

Approche pragmatique & opérationnelle : travaux en groupe, interactions, activités collaboratives & participatives Mises en pratique sur ordinateur tout au long de la formation.

Prérequis

Disposer d'un compte LinkedIn et être initié à Internet.

FAITES VOUS BOUSCULER PAR VOS CLIENTS ET VOS CONCURRENTS

#Stratégie d'entreprise #Expérience client

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Identifier son environnement marché

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

JOUR 1 • Après-midi

Confronter son entreprise à son univers concurrentiel

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



par Catherine
PATIER CHABONNIER

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

JOUR 2 • Matin

Se faire bousculer par ses clients et prospects

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

JOUR 2 • Après-midi

Piloter son processus de veille

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

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.

SAVOIR IMPROVISER EN NÉGOCIATION

#Négociation #Art oratoire

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous n'aimez pas négocier ? C'est normal, vous n'avez sûrement jamais appris à la faire. Négocier c'est un art et beaucoup de dirigeants se lancent dans l'aventure sans être armés. Avec cette formation, vous aurez des techniques efficaces issues de la méthodologie Harvard pour ne plus avoir peur de la négociation et même y prendre plaisir.



OBJECTIFS

- Préparer tout type de négociation grâce à une palette d'outils ;
- S'adapter aux situations déstabilisantes ;
- Affiner son écoute pour élargir son cadre de créativité ;
- Gérer son stress et s'en faire un allié ;
- Obtenir plus dans les futures négociations.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, cadres, managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Objectif : les bases d'une bonne négociation : Désinhibition et première découverte des clés de l'improvisation théâtrale. EPATEEE où : Échauffement théâtral « brise-glace ». Exercices d'énergie, d'écoute de groupe, de confiance en soi et de dédouxement du stress. EPATEEE : Acronyme des fondamentaux de l'improvisation théâtrale. Quel est mon profil de négociateur ? Les participants complètent un questionnaire qui permettra (grâce à notre outil d'analyse), d'identifier leur profil personnel de négociateur.

JOUR 1 • Après-midi

Introduction à la négociation raisonnée d'Harvard

- Histoire de la négociation raisonnée d'Harvard.
- Tour de table des difficultés en négociation ; Quand est-on en situation de négociation ? Qu'est-ce que la négociation ?

Présentation de la méthode 1^{re} mise en situation de négociation :

- Présentation et lecture du Cas Bentley par les participants.
- Négociations.

Débriefings de la négociation : « auto-évaluation » et « évaluation à 2 ».

- Plénière – Explication des 1^{ers} outils de la négociation raisonnée d'Harvard.
- Objet principal Objets secondaires Le marchandage.
- Critères objectifs et table des critères BATNA Intérêts et table des intérêts.

2^e session d'improvisation théâtrale

- Objectif : Créativité et spontanéité. Prise de conscience de son rapport à l'erreur.
- Exercices d'écoute, de rapport à l'erreur et de créativité.



par Laurent PEWZNER

Laurent Pewzner : Animateur de formations utilisant de l'improvisation théâtrale comme outil d'épanouissement professionnel et personnel.

JOUR 2 • Matin

2^e mise en situation de négociation : présentation du cas Rosiers, lecture du cas par les participants, négociations.

Débriefings de la négociation : « auto-évaluation » et « évaluation à 2 ». Plénière – Débriefing du cas.

3^e session d'improvisation théâtrale

Objectif : Travail sur les émotions, contrôle et expression.

Montées en émotion : « Ceci est un chat », « Et voici », « J'accuse ».

Jeu avec les émotions : « Scandale », « Volte-Face ».

JOUR 2 • Après-midi

Les différents profils du négociateur

Les profils des stagiaires : remise des questionnaires et analyse.

3^e mise en situation de négociation

Présentation du cas « Allée des Châtaigniers » et des différents profils. Lecture du cas par les participants.

4^e session d'improvisation théâtrale

- Objectif : Les clés de l'impro au service de la créativité.
- Echauffement dynamique.
- Exercices d'écoute : « le déménagement », « l'agence matrimoniale ».
- Exercices théâtraux de créativité et de spontanéité : « Journal Télé », « Président », « Zapping ».

Suite du Cas « Allée des Châtaigniers »

- Préparation de la négociation par les 2 parties : les résidents de l'allée des Châtaigniers et l'entreprise Oignon.
- Négociation in situ ; Débriefing du cas.
- Voie provisoire / voie définitive ; Détermination du domaine négociable ; Choix actuellement perçu.
- Tour de table de satisfaction ; Distribution des supports écrits.

Méthode et outils pédagogiques

La co-animation (un consultant spécialisé en négociation raisonnée et un comédien formateur) permet une alternance de :

Cas et outils théoriques de négociation. Exercices d'improvisation théâtrale. Débriefings sur le comportemental, l'aisance relationnelle. Cette méthode de formation innovante permet ainsi de traiter :

L'aspect technique : grâce aux cas et aux outils de négociation proposés par le consultant, les stagiaires assimilent les techniques, stratégies et outils qui constituent la négociation raisonnée de Harvard.

L'aspect comportemental : grâce aux exercices d'improvisation théâtrale et aux débriefings, les stagiaires travaillent leur réactivité et apprennent à gérer au mieux l'imprévu qui survient forcément dans toute négociation. Ils développent ainsi leur aisance relationnelle.

Prérequis

Aucun.

VENDEZ COMME VOUS ÊTES

Avant j'aimais pas vendre !

#Stratégie commerciale #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Alain
MULERIS

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

STRATÉGIE FINANCIÈRE ET PILOTAGE D'ENTREPRISE EN PÉRIODE DE CRISE

#Stratégie financière #Gestion de crise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre et analyser la situation actuelle

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

JOUR 1 • Après-midi

Anticiper et maîtriser l'avenir

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



par Finance & Stratégie

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

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

JOUR 2 • Matin

Renforcer son indépendance financière

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

JOUR 2 • Après-midi

Attitudes à adopter vis-à-vis des banques

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

NEW

DEVENIR UN PROFESSIONNEL AUGMENTÉ AVEC L'IA CHATGPT

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



OBJECTIFS

- Maîtriser les fonctionnalités de ChatGPT afin de gagner en efficacité au quotidien en tant que dirigeant ;
- Pratiquer une méthode pour simplifier la création de prompt performants ;
- Explorer les capacités étendues de ChatGPT Plus, incluant l'analyse de documents, la génération d'images, le codage, et plus encore ;
- Concevoir des prompts spécialisés pour satisfaire les exigences uniques de votre entreprise ;
- Concevoir des assistants Intelligence Artificielle qui correspondent exactement à vos problématiques et vos besoins de dirigeant.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et managers en quête de sens, d'outils et de compétences nouvelles.

Programme

Plongez au cœur de l'innovation avec notre formation exclusive en intelligence artificielle générative, répartie sur quatre demi-journées conçues pour métamorphoser vos compétences numériques. Ce parcours unique est spécifiquement élaboré pour lever le voile sur les mystères de l'IA et de ChatGPT, vous équipant des outils avant-gardistes nécessaires pour réinventer vos méthodes de travail et d'interaction.

JOUR 1 - Matin : Immersion dans l'Univers de l'IA Générative

Plongez dans le monde de l'intelligence artificielle générative et de ChatGPT, en mettant l'accent sur ses origines, son fonctionnement, ainsi que les pratiques éthiques et les impacts écologiques qui lui sont liés. Vous découvrirez comment rédiger des prompts efficaces en utilisant la méthode RTCF (Rôle, Tâche, Contexte, Format), une approche qui optimise la précision et la pertinence de vos interactions avec l'IA.

JOUR 1 - Après-midi : Amplifier son Efficacité Quotidienne

Devriez-vous intégrer l'IA dans votre entreprise ? Nous consacrons un temps de réflexion collective pour explorer cette question, puis nous identifierons ensemble les tâches quotidiennes susceptibles d'être optimisées par l'IA.

Nous vous présenterons également InstaPrompt, notre outil innovant conçu pour transformer votre façon de rédiger des prompts. Grâce à son interface intuitive et sa facilité d'utilisation, InstaPrompt rend l'interaction avec l'IA simple et agréable, ouvrant ainsi la voie à une augmentation significative de votre productivité.

JOUR 2 - Matin : Expertise et Personnalisation avec ChatGPT Plus

Explorez les capacités de ChatGPT Plus, basé sur ChatGPT 4.0. Avec notre outil InstaPrompt Plus, apprenez à concevoir des prompts experts, à importer des documents et à créer des images de niveau professionnel. Cette session est essentielle pour ceux qui envisagent d'utiliser l'IA comme un outil stratégique, offrant des perspectives précieuses pour développer des solutions sur mesure et efficaces.



par Régis BUTTY

Régis Butty est votre Détecteur de valeur dans un monde digital et connecté. Il guide les entreprises à percevoir, comprendre et intervenir dans un contexte où l'expertise digitale est essentielle. Agilité numérique confirmée : Diplômé de l'ESIEE en communication numérique, j'ai acquis une maîtrise approfondie des outils numériques, me permettant d'optimiser les stratégies de communication et de projets technologiques.

Expertise en développement business : Titulaire d'un DESS en gestion d'entreprise de l'IAE de Paris, j'ai enrichi mes compétences en management et en stratégie commerciale, consolidées par des expériences significatives en entrepreneuriat ainsi qu'en management, tant en France qu'à l'international.

Engagement pour le développement des compétences personnelles et professionnelles : Ma récente certification en pleine conscience témoigne de mon investissement dans le bien-être et l'efficacité au travail, renforçant ma capacité à gérer le stress et à améliorer la concentration au sein des équipes.

JOUR 2 - Après-midi : L'Art de Créer des IA Personnalisées

Embarquez pour l'avenir avec les agents autonomes (GPTs). Explorez les solutions existantes pour saisir le potentiel qu'elles représentent pour votre entreprise. Initiez-vous également à la création de votre propre intelligence artificielle personnalisée.

Cette formation transcende une simple initiation pour devenir un catalyseur d'autonomie dans l'usage de l'IA générative, vous préparant à remodeler tant votre sphère professionnelle que personnelle. Engagez-vous dans ce périple éducatif et repoussez les limites du possible, armé des connaissances et des outils pour avancer avec assurance dans l'ère numérique.

Méthode et outils pédagogiques

Rejoignez notre formation et découvrez le potentiel de l'intelligence artificielle pour transformer votre approche professionnelle. À travers des ateliers dynamiques, vous explorerez des méthodes innovantes pour intégrer ChatGPT dans votre quotidien professionnel, améliorant ainsi votre productivité et créativité. Une expérience immersive vous attend, où la pratique et l'échange enrichiront vos compétences. Ne manquez pas cette occasion unique de vous propulser au-devant de l'innovation digitale.

Prérequis

- Ouverture à l'apprentissage de nouvelles technologies.
- Être détenteur d'un compte ChatGPT Plus* ou d'un compte ChatGPT destiné aux équipes. Le prix de l'abonnement payant mensuel est de 20\$ et peut être résilié à tout moment.
- Avoir identifié clairement des objectifs spécifiques d'utilisation de ChatGPT dans un contexte professionnel.
- Venir avec un ordinateur connecté à internet et un smartphone.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille de présences émargées sur place. Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage. Auto-évaluation des acquis à la fin du stage. Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

NEW

POTENTIELS DE L'IA POUR VOTRE MODÈLE D'AFFAIRES



par Jean-Yves
LE MOINE

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



OBJECTIFS

- Définir ce qu'est une IA, citer ses grands cas d'usage et ses apports quantitatifs et qualitatifs pour le business ;
- Identifier les potentiels de l'IA pour son métier et son secteur d'activité en termes de différenciation et de productivité ;
- Evaluer ses risques et ses impacts pour éclairer ses décisions d'intégration dans son business model ;
- Définir un plan d'action concret et opérationnel d'intégration à son modèle d'affaires, y compris sur le plan humain.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants enthousiastes et combatifs qui veulent appréhender efficacement les potentiels de l'IA pour leur business tout en appliquant une vision responsable de leur croissance.

Programme

JOUR 1 • Matin

Expérimenter et prendre du recul sur l'IA autour de l'Ice breaker du Jeu du fou.

S'autoévaluer et poursuivre la découverte grâce au fun quizz de l'IA : quel est notre niveau de maturité et d'appétence ?

Comprendre l'esprit par la genèse : rapide historique mis en perspective

Premiers grands cas d'usage : l'IA est déjà là et avance à grands pas.

JOUR 1 • Après-midi

Découvrir et comprendre les grands cas d'usage.

Les grands cas d'usage de l'IA pour le business (suite) : revue des grands cas d'usage en mode ludique : les 7 familles de l'IA, par secteurs d'activité et grands processus métiers, supports et d'aide à la décision.

JOUR 2 • Matin

Atelier d'idéation à partir de notre méthode IAMA.

L'IA au service de votre vision de la transformation.

Quelle IA mettre en oeuvre dans votre activité, centaure ou cyborg ? avec et pour qui ?

Potentils de productivité, Process, compétences et activités impactées. Première vision avant/après.

JOUR 2 • Après-midi

Etablir la version finalisée de son projet d'intégration de l'IA dans son modèle d'affaires.

Risques et incertitudes de l'IA : biais, éthique, soutenabilité, souveraineté. Quelle vision finalisée de votre modèle d'affaires avec IA, plan de réflexion et d'action.

En guise de conclusion : le futur de l'IA : se projeter dans 10 à 20 ans avec l'IA.

Pionnier depuis 2007 dans l'application de l'IA pour créer un équilibre entre humanisme et efficacité technologique, Jean-Yves se positionne à la croisée des disciplines, faisant de lui un intermédiaire idéal entre les métiers traditionnels et les nouvelles technologies. Il s'appuie sur des méthodes d'apprentissage profond et une bienveillance incarnée pour personnaliser les formations qu'il propose et embarquer, non sans humour ni subtilité, leurs participants.

Son savoir-faire et son savoir-être sont complètement en ligne avec l'engagement responsable de Stella Partners qui promeut un développement de la compétitivité du tissu économique français sans sacrifier l'épanouissement des collaborateurs et la durabilité des organisations.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez expérimenter concrètement l'IA en mode ludique, avec des jeux de rôle, des exemples issus de la pop culture comme le lien entre Daft Punk/robots et IA, une prise en main de ChatGPT pour accompagner votre découverte et vos réflexions, échapper à une présentation fastidieuse des cas d'usage business par un jeu de cartes léger et structurant, mener des travaux d'idéation sur l'évolution de votre modèle d'affaires en sous-groupes. Nous allons vous inspirer grâce à une vision enjouée, enthousiaste, combative, mais aussi éthique et responsable du sujet.

Prérequis

Cette formation n'exige pas de prérequis théorique particulier sur l'IA.

- Avoir déjà utilisé l'IA dans un contexte personnel ou professionnel sera un plus pour favoriser les échanges, mais cela n'est pas indispensable.
- Être prêt à la remise en cause, que ce soit en prenant du recul sur son modèle d'affaires ou sur les faces cachées de l'IA...

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille de présences émargées sur place. Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage. Auto-évaluation des acquis à la fin du stage. Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

ESCRIME ORATOIRE

#Communication #Art oratoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

« À la recherche du savoir perdu ! »

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



par Jérôme HOUDIN

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

JOUR 1 • Après-midi

« En garde ! »

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

JOUR 2 • Matin

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

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

JOUR 2 • Après-midi

« L'art d'avoir toujours raison ! »

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

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

NEW

FACILITATION GRAPHIQUE – BOOSTEZ VOTRE COMMUNICATION PAR LE VISUEL

#Intéractivité #Créativité

Durée 2 JOURS - 14 HEURESpar **Thierry
DELESTRE**

Faire vivre une expérience de A à Z aux apprenants, c'est ce qui me guide en tant que formateur. Depuis 1998, j'exerce en tant que formateur en parallèle de mon métier de consultant et de chef d'entreprise. Je propose des sessions de formations innovantes, sans slide, 100% participatives et 100% pratiques. Chaque participant vient avec un sujet qui lui est propre... et repart avec ses œuvres. Mon engagement : m'adapter aux attentes et au niveau de chacun et permettre au groupe « d'apprendre en faisant ».



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez remarqué que presque plus personne ne lit les documents ? Vous-même, vous n'en pouvez plus des Powerpoint longs et ennuyeux... Aujourd'hui, nous voulons de l'information, percutante, synthétique, immédiate : bienvenue dans l'univers de la facilitation graphique



OBJECTIFS

Cette formation va vous permettre

- De présenter une stratégie d'entreprise, une vision, un produit, une offre, une démarche etc de manière : **IMPACTANTE, CLAIRE, MEMORABLE**
- D'engager les participants en réunion ou en atelier autour d'outils pour plus **D'INTERACTIVITE ET DE VISUALISATION**
- De retranscrire des échanges clients ou collaborateurs de manière **DIRECTE, SIMPLE, SPONTANEE**



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants, managers et collaborateurs qui veulent

- Convaincre leur auditoire en alliant le visuel au discours
- Engager les participants grâce à des outils visuels durant les réunions et ateliers
- Créer en direct des comptes-rendus visuels clairs, synthétique et parlants
- Donner un souffle nouveau, dynamique, spontané et fun dans leur communication envers leur client et collaborateurs

Programme

JOUR 1 - Matin

- Faire connaissance : jeu de l'interview visuelle
- Comprendre les fondamentaux de tout bon visuel : application à la présentation de son sujet
- Apprendre à utiliser les marqueurs : « parler-dessiner » en direct et transmission de tips
- Ecrire correctement face à un groupe : pratique d'écriture en direct

JOUR 1 - Après-midi

- Comprendre le cycle de production d'un visuel selon les situations : frise « de l'idée à l'usage »
- Sélectionner hiérarchiser les idées : utilisation de la technique MOSCOW
- Structurer le contenu et occuper correctement l'espace : construire le 'layout' de son visuel

JOUR 2 - Matin

- Créer des pictogrammes simple et parlants : atelier en sous-groupes sur les sujets des apprenants
- Créer des métaphores visuelles : atelier en sous-groupes pour aller plus loin sur la représentation d'idées abstraites
- Savoir choisir une palette de couleurs : chaque apprenant sélectionne sa gamme de couleur pour son visuel

JOUR 2 - Après-midi

- Réaliser un visuel complet : seul ou en petits groupes les apprenants mettent en pratique un maximum de notions et trucs vus. Exposition des visuels, prise de recul, séance de feedback
- Intégrer vos images dans vos supports digitaux avec une qualité professionnelle

Méthode et outils pédagogiques

- Pendant les 2 jours vous allez **PRATIQUER** non stop, parfois en solo et souvent en sous-groupes. Je vous guide pas-à-pas et je vous donne confiance, pas d'inquiétude !
- 100% des participants aboutissent à un résultat dont ils sont fiers !
- Vous venez avec une idée de sujet pro ou perso à visualiser, idéalement quelque chose dont vous avez besoin dans les jours ou semaines qui suivent la formation. Vous allez, avec l'aide du groupe et du formateur concevoir et réaliser votre visuel.
- La formation est « 0 slide », je réalise toutes les explications en direct sur une fresque et ceci de manière interactive. Ainsi vous pouvez aussi bénéficier d'exemples faits en direct avec vous durant les 2 jours.
- Vous repartez avec vos œuvres et vous aurez accès pour une durée indéterminée à des centaines de ressources et d'exemples sur un tableau Miro qui contiendra aussi toutes les réalisations faites durant la formation.

Prérequis

Il n'y a **AUCUN PREREQUIS**. Il n'est pas nécessaire de savoir dessiner. La facilitation graphique est à la portée de tout le monde. Le formateur guide chaque participant pas-à-pas.

INTRODUCTION À LA COMMUNICATION NON VIOLENTE

#CNV #Intelligence relationnelle



par Maylis
BOYE

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui :

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

Les collaborateurs qui :

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

Les managers qui :

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

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

Programme

JOUR 1 - Matin

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

JOUR 1 - Après-midi

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

JOUR 2 - Matin

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

JOUR 2 - Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Pas de prérequis.

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

DÉVELOPPER LA QUALITÉ DE SES RELATIONS AVEC LA PROCESS COM®

NIVEAU 1

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Connaissance de soi

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

JOUR 1 • Après-midi

Les règles de base d'une bonne communication

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



par Jean-Pierre
AUGAT

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

JOUR 2 • Matin

La satisfaction des besoins psychologiques

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

JOUR 2 • Après-midi

La gestion des situations

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

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

NIVEAU 2

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

JOUR 1 • Après-midi

Mécanismes et scénarios d'échec

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



par Jean-Pierre
AUGAT

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

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

JOUR 2 • Matin

Gérer les situations délicates et conflits

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

JOUR 2 • Après-midi

Gérer le stress

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir suivi le Niveau 1.

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