

MON CATALOGUE DE FORMATION

 EN RÉGION

CENTRE IDF

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
Cursus by CJD CIDF	14
Memento	15
Forum JD d'Automne - Novembre 2024	17
Forum JD d'Hiver - Février 2025	18
Forum JD de Printemps - Mars 2025	19
Formations Hors forums	20
05 TES CONTACTS EN RÉGION	21
ANNEXES	23



ÉDITO

“ Apprendre est vital, se former est une chance

Chèr(e)s ami(e)s JDs,

Comme vous le savez, au CJD, **nous croyons fermement que la formation est LA CLÉ du développement personnel et professionnel.** Elle permet à chacun de rester à la pointe, de **S'ADAPTER** aux évolutions du marché et de répondre efficacement aux **NOUVEAUX DÉFIS.** C'est avec cette conviction que nous avons conçu notre catalogue de formations, **pour vous offrir les meilleures opportunités de croissance et d'amélioration continue.**

Nous sommes ravis de vous présenter notre nouveau catalogue de formations, conçu pour répondre aux défis récents et aux besoins émergents de notre mouvement. Cette année, nous avons relevé le défi de **transformer les obstacles en OPPORTUNITÉS** et de renouveler notre approche pour mieux vous servir.

Pour maximiser l'impact de nos formations et limiter les annulations, nous avons décidé de passer de quatre à **TROIS FORUMS de formation par an.** Cela nous permet d'éviter les doublons tout en maintenant une offre variée et riche en contenus.

Nous avons aussi réorganisé nos formations autour de parcours spécifiques, pensés pour vous accompagner à chaque étape de votre développement en tant que Dirigeant. Chaque parcours est conçu pour répondre précisément à vos besoins et à ceux de vos entreprises, vous permettant de **choisir les formations les plus adaptées à vos défis PERSONNELS et PROFESSIONNELS.** Vous trouverez les détails de ces parcours à la **page 14** du catalogue.

Cette année, nous innovons avec des formations axées sur **l'intelligence artificielle (IA)** de manière générale et **ChatGPT** en particulier. Ces outils deviennent incontournables dans le monde de l'entrepreneuriat, et nous voulons nous préparer pour tirer pleinement parti de ces **TECHNOLOGIES RÉVOLUTIONNAIRES.**

Nous sommes également très enthousiastes de lancer notre nouveau système pour les formations **"HORS FORUM".** Nous organiserons ces sessions **selon vos besoins,** pour répondre au plus près de vos attentes.

Les RFS sont vos principaux interlocuteurs en section pour favoriser votre développement personnel et professionnel, nous sommes certains qu'ils vous accompagneront au mieux. **Nous tenons à saluer leur travail, à les remercier et à rappeler qu'ils sont la clé de voûte de notre système.**

Nous tenons aussi à vous remercier tous pour votre engagement constant et votre **PARTICIPATION ACTIVE** à la vie de notre beau mouvement. Ensemble, faisons de cette année de formation au CJD **un levier puissant pour le développement de chacun et de nos entreprises.**

Avec enthousiasme,



Baya CAUX



Halima HOUILLE



Emile ELIE

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



23 septembre 2024

Ouverture des inscriptions pour le forum d'Automne

2 - 3 - 4 octobre 2024

Université du développement personnel



7 novembre 2024

Ouverture des inscriptions pour le forum d'Hiver

21 - 22 novembre 2024

Forum JD d'Automne

6 décembre 2024

Rencontre du Réseau

2025

9 janvier 2025

Ouverture des inscriptions pour le forum de Printemps

4 - 5 février 2025

Forum JD d'Hiver

27 - 28 mars 2025

Forum JD de Printemps



- Évènement national
- Forum JD
- Ouverture inscriptions

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

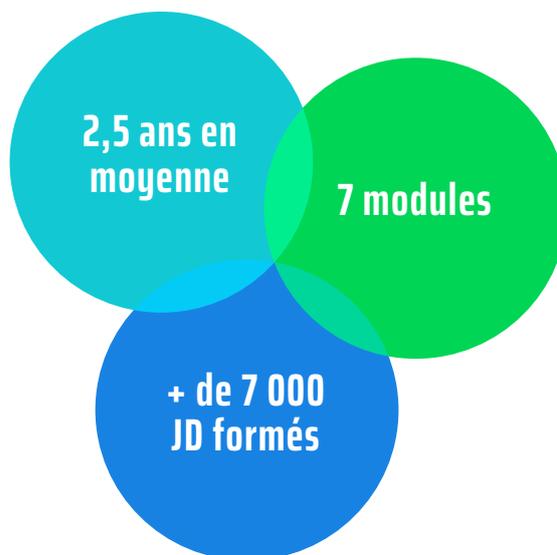
- Vision**
- Stratégie et Développement**
 - Stratégie Globale
 - Business Stratégie
 - Stratégie de communication
 - Stratégie financière
 - Stratégie digitale
- Innover**
 - Techniques d'innovation
 - Créativité
- Responsabilité**
 - Initiation à la RSE
 - Nouveaux modèles économiques
 - Environnement

Rayonner

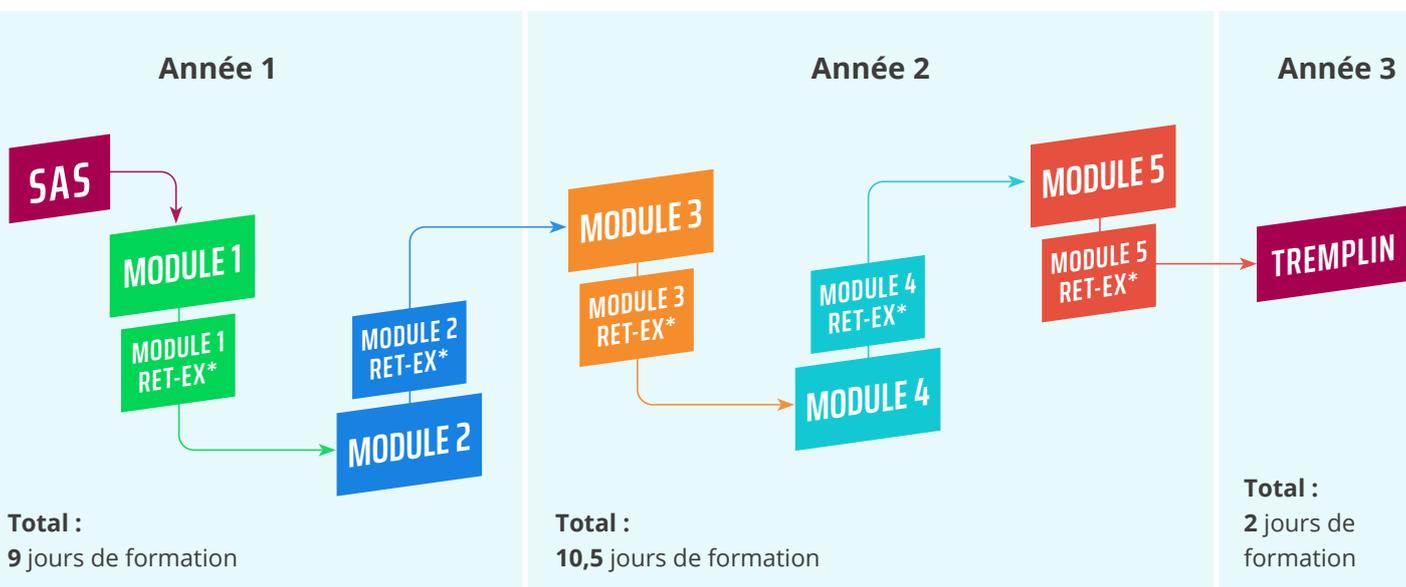
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
 - Prise de parole en public
 - Techniques de communication

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



RAPPEL

12 !

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

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 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 ?

L'inscription se fait via ton compte MyCJD à partir de la date d'ouverture du forum formation. L'inscription sous MyCJD est obligatoire pour valider ton inscription. Tout est indiqué ci-dessous.

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 **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@cj.net

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

ou

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

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

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

Nous te remercions de bien suivre ces différentes étapes.

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



RAPPEL

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

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



2 • Comment financer ma formation

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

Besoin de plus d'infos ?

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

Le saviez-vous ?

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

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

Les différents OPCO opérateurs de compétences

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

Identifier son OPCO

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

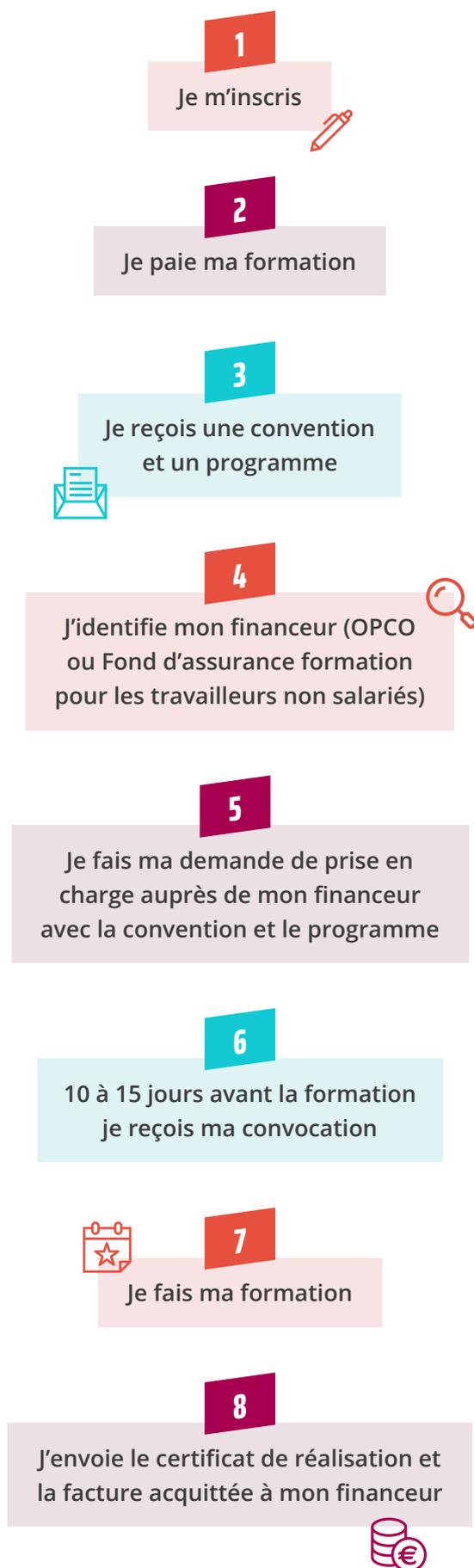
En rentrant son numéro de SIRET sur le site [CFAdock](#)

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

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

[Liste des opérateurs de compétences](#) ✨

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



04 FORUM FORMATIONS

PROCESS D'INSCRIPTION

La région Centre - Île-de-France propose cette année 3 forums formations JD sur l'année 24/25, en novembre, février et mars.

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

Nouveau cette année, la région propose d'organiser des formations hors forums au siège du CJD. Pour cela rends-toi à la page "**Hors forum**" pour tout savoir et nous indiquer la formation que tu souhaiterais suivre.

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

Les inscriptions aux forums ouvrent distinctement entre 2 à 3 mois avant le forum formation. Tu peux retrouver les dates d'ouvertures soit dans le calendrier régional (p.4), le memento (p15) ou dans le détail de chaque forum (à partir de la p.17). Note dans ton agenda les dates d'ouvertures et des forums formations pour être sûr d'être disponible et de suivre la ou les formations que tu souhaites.



ÉTAPE 1

Choisi les formations que tu veux faire en 2024/2025 présentes dans ce catalogue et note-les dans le memento (p.15) pour t'en rappeler lors de ton inscription.

ÉTAPE 2

Le jour d'ouverture des inscriptions, connecte-toi à ton compte MyCJD pour t'inscrire à la formation que tu souhaites. En suivant les prérequis obligatoires du process d'inscription de la p.12.

Tu reçois ensuite un mail de confirmation.

ÉTAPE 3

Réception de la convention envoyée par Etape, vérifie les informations de ta société et transmets l'ensemble des documents à ton OPCO pour ta demande de prise en charge. Si tes informations ne sont pas exactes, écris à formation@cjd.net avant le forum (aucun changement possible dès que le forum a commencé).

ÉTAPE 4

Réponds au questionnaire et lis le mail "organisation" pour avoir toutes les informations utiles et fun avant le forum.

ÉTAPE 5

Profite du forum formation à fond.

ÉTAPE 6

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



CURSUS BY CJD CIDF



Les Coursus c'est quoi ?

C'est un **nouveau classement des formations** pour sélectionner autrement les formations à suivre.

Combien de Coursus y-a-t-il ?

Il y a **8 Coursus JD** de créés qui sont détaillés ci-contre.

Pourquoi proposer des « Coursus JD » ?

Pour permettre à chaque JD de sélectionner ses formations en partant de sa problématique et de son besoin.

Chaque cursus répond à une problématique et regroupent les formations programmées sur l'année par la région. Certaines formations peuvent ainsi se retrouver dans plusieurs cursus, répondant alors à différents besoins.



Comment retrouver les formations de chaque Coursus dans la programmation des forums formation ?

Chaque cursus dispose d'une **bande de couleur dans la colonne Coursus** dans les pages présentant les forums formations et dans le mémento.

Si par exemple, tu es intéressé par le Coursus "Les clés de la stratégie", toutes les formations comportant une bande verte font partie de ce cursus.

Retrouve ainsi facilement à chaque forum formation les formations en rapport avec le Coursus dont tu as besoin.

Code couleur de chaque cursus



- 1 Création d'entreprise**
 Pour les JD venant de créer leur entreprise, il y a moins de 2 ans, une sélection de formation indispensable.
- 2 Mon 1^{er} salarié et plus**
 Tu es prêt à embaucher ton 1er salarié ? Tu as déjà des salariés cependant tu sens le besoin de te former sur la partie RH ? Voici une liste de formation à suivre pour t'accompagner lors de ce cap important dans la vie de ton entreprise.
- 3 Les clés de l'organisation opérationnelle**
 Toutes les formations présentes au catalogue portant sur l'organisation et la technicité et faisant partie de la gestion opérationnelle de l'entreprise.
- 4 Les clés de la stratégie**
 Toutes les formations présentes au catalogue portant sur la gestion stratégique de l'entreprise (pilotage, finance, leadership, etc.).
- 5 Les incontournables du nouveau JD**
 Les formations incontournables pour tous les nouveaux JDs ou JDs de moins de 3 ans.
- 6 Les incontournables du JD expérimenté**
 Les formations incontournables pour les JDs de plus de 3 ans ou ayant déjà suivi de nombreuses formations.
- 7 Un nouvel élan : réflexion, reconstruction et reconversion**
 En pleine phase de questionnement sur la suite de l'entreprise ou personnelle, ces formations te permettront d'approfondir ta réflexion.
- 8 Mon développement personnel**
 Ensemble des formations programmées en rapport avec le développement personnel du dirigeant qui permettent de continuer à grandir et à se questionner.

MEMENTO 2024-2025

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

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Coche tes choix de formation

FORUM JD D'AUTOMNE
21 • 22 novembre 2024
Novotel Fontainebleau-Ury

Formation	Cursus	Formateur
● Communiquer, coopérer manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours		Dorothee BRUNEAU
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend		Alain HUMBERT
● L'intelligence du cœur au service du leadership		Sylviane RETUERTA
● Oser le conflit		Laurent QUIVOGNE
● L'écoute active et profonde, de soi-même et des autres		Thomas GIRAUD
● 4 étapes et 3 clés pour développer l'autonomie de ses collaborateurs		Clément JACQUIER
● Déléguer en donnant du sens		Philippe LE STRAT
● Droit du travail : Outil de gestion, outil de performance		Pascale GUILLON-DELLIS
● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management)		Jean-Pierre FIASSON
● Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)		Richard ABAD
● Construire sa performance commerciale		Alain MULERIS
● Parcours VISA +		Animé par un JD
● Parcours FACIL		Animé par un JD

FORUM JD D'HIVER
4 • 5 février 2025
Novotel Fontainebleau-Ury

● Outil d'aide à la décision : méthode Get Things Done		Goeffrey AUZOU
● L'intuition du dirigeant, un 7 ^e sens pour décider		Nathalie BENTOLILA
● Jeu du Roi-Reine et Arbre de vie		Jean-Philippe MAGNEN Pantchika CORDOVA VAN HOUTTE
● Mind Mapping		Emilie NAVARRE
● Quand la peur devient un moteur : Manager au meilleur de soi		Patricia NICOLAS
● Voyage héroïque : développez votre puissance d'entreprendre • 2,5 jours		Laurent QUIVOGNE / Alain PASCAL
● Y-a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1 : construire et transmettre son projet d'entreprise		Bruno BOLLE REDDAT
● Les fondamentaux du management		Franck LE TALLEC
● Logique financière Module 1 • 2,5 jours		Jean-Marc TARIANT
● Rendez-vous unique pour vendre au prix juste		Stéphane JASMIN
● Introduction à l'Intelligence Artificielle et à son usage en entreprise		Valérie VO HA
● L'art de la répartie		Fanny HILD
● Parcours Influence et Dynamique		Animé par un JD
● Parcours AAA		Animé par un JD

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Coche tes choix de formation

FORUM JD DE PRINTEMPS
27 • 28 mars 2025

Novotel Fontainebleau-Ury

Formation	Cursus	Formateur
● Coachez-vous, entraînez votre cerveau à la réussite		Jérémy SAEZ
● Montre-moi comment tu bouges, je te dirai comment tu fonctionnes		Nicolas BOURADA
● Trouver son équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle		Philippe DARGET
● Je reprends mon temps en main		Marion LLOPIS
● 3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Elément Humain® Niveau 1		Rolande KODSI MAIO
● Dirigeant : un leader visionnaire		Jean-François MARVAUD
● Conduire le changement et bien le vivre (ERO du changement : Entre Enjeux, Risques et Opportunités)		Aurélie RICHARD
● Analyser les bilans, cerner les forces et faiblesses d'une entreprise		Christophe VERET
● Comment développer son entreprise en 12 étapes (L'entreprise dont vous êtes le héros) • 2,5 jours		Bruno BOLLE REDDAT
● Fixez votre stratégie		Catherine PATIER
● Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique		Stéphane GAUTHIER
● Maîtrisez l'Art Oratoire		Paul WILLIATTE
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1		Jean-Pierre AUGAT
● Parcours VP		Animé par un JD
● Parcours VISA+		Animé par un JD

LES FORMATIONS HORS FORUM

Devenez détective du non verbal (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)	Céline DELAVEAU
Recruter sans se tromper	Alain HUMBERT
Manager et communiquer avec Assertivité	Patricia NICOLAS
Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale	Pierre ETCHART
Réduire le turn-over et développer la QVT au sein de son entreprise	Jean-René LEVY
Renforcer la performance de son entreprise	Jean-François MARVAUD
Challenge Agile	Jean-Baptiste RICHARD
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 2	Jean-Pierre AUGAT
Y-a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 2 : Activez les leviers invisibles de votre entreprise	Bruno BOLLE REDDAT
Communiquer, coopérer manager efficacement Niveau 2	Regard9
Communiquer, coopérer manager efficacement Niveau 3	Regard9
Permaéconomie, le nouveau modèle de l'entrepreneur Niveau 1	Jérémy SAEZ
L'Argent et le Dirigeant : Trouver la posture idéale et oser parler argent	Sylvie HARDY FRANCESCHI
Business Game : la finance pour non financiers	Christophe VERET
La stratégie des points forts	Jérôme BRISEBOURG
Dépassement de soi	Julien SOIVE & MAUGEY
Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)	Richard ABAD
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	Alain HUMBERT

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.

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.

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



FORUM JD D'AUTOMNE

21 - 22 NOVEMBRE 2024

Ouverture des inscriptions le 23 septembre 2024

Novotel Fontainebleau-Ury

Retrouve le détail des Coursus p. 14

SE CONSTRUIRE

	CURSUS	TARIFS HT
Communiquer, coopérer manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours		Dorothee BRUNEAU 1 290 €
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend		Alain HUMBERT 1 045 €
NEW L'intelligence du cœur au service du leadership		Sylviane RETUERTA 1 045 €
Oser le conflit		Laurent QUIVOGNE 1 045 €
L'écoute active et profonde, de soi-même et des autres		Thomas GIRAUD 1 045 €

DIRIGER

	CURSUS	TARIFS HT
NEW 4 étapes et 3 clés pour développer l'autonomie de ses collaborateurs		Clément JACQUIER 1 045 €
Déléguer en donnant du sens		Philippe LE STRAT 1 045 €
NEW Droit du travail : Outil de gestion, outil de performance		Pascale GUILLON-DELLIS 1 045 €
Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management)		Jean-Pierre FIASSON 1 075 €
Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)		Richard ABAD 1 075 €

PERENNISER

	CURSUS	TARIFS HT
Construire sa performance commerciale		Alain MULERIS 1 045 €

PARCOURS

	CURSUS	TARIFS TTC
Parcours VISA +		Animé par un JD 350 €
Parcours FACIL		Animé par un JD 350 €



FORUM JD D'HIVER

5 - 6 FÉVRIER 2025

Ouverture des inscriptions le 7 novembre 2024

Novotel Fontainebleau-Ury

Retrouve le détail des Coursus p. 14

SE CONSTRUIRE

	CURSUS	TARIFS HT
Outil d'aide à la décision : méthode Get Things Done		Goeffrey AUZOU 1 045 €
L'intuition du dirigeant, un 7e sens pour décider		Nathalie BENTOLILA 1 045 €
Jeu du Roi-Reine et Arbre de vie		Jean-Philippe MAGNEN Pantchika CORDOVA VAN HOUTTE 1 265 €
Mind Mapping		Emilie NAVARRE 1 045 €
Quand la peur devient un moteur : Manager au meilleur de soi		Patricia NICOLAS 1 045 €
Voyage héroïque : développez votre puissance d'entreprendre • 2,5 jours		Laurent QUIVOGNE / Alain PASCAIL 1 540 €

DIRIGER

	CURSUS	TARIFS HT
Y-a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1 : construire et transmettre son projet d'entreprise		Bruno BOLLE REDDAT 1 045 €
Les fondamentaux du management		Franck LE TALLEC 1 045 €

PERENNISER

	CURSUS	TARIFS HT
Logique financière Module 1 • 2,5 jours		Jean-Marc TARIANT 1 290 €
NEW Rendez-vous unique pour vendre au prix juste		Stéphane JASMIN 1 045 €
NEW Introduction à l'Intelligence Artificielle et à son usage en entreprise		Valérie VO HA 1 045 €

RAYONNER

	CURSUS	TARIFS HT
L'art de la répartie		Fanny HILD 1 045 €

PARCOURS

	CURSUS	TARIFS TTC
Parcours Influence et Dynamique		Animé par un JD 350 €
Parcours AAA		Animé par un JD 350 €

LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

FORUM JD DE PRINTEMPS

27 - 28 MARS 2025

Ouverture des inscriptions le 9 janvier 2025

Novotel Fontainebleau-Ury

Retrouve le détail des Coursus p. 14 ✨

SE CONSTRUIRE

	CURSUS	TARIFS HT
NEW Coachez-vous, entraînez votre cerveau à la réussite 	Jérémy SAEZ	1 045 €
Montre-moi comment tu bouges, je te dirai comment tu fonctionnes	Nicolas BOURADA	1 045 €
Trouver son équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle 	Philippe DARGET	1 045 €
Je reprends mon temps en main 	Marion LLOPIS	1 045 €
3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Elément Humain® Niveau 1 	Rolande KODSI MAIO	1 045 €
NEW Dirigeant : un leader visionnaire 	Jean-François MARVAUD	1 045 €
Conduire le changement et bien le vivre (ERO du changement : Entre Enjeux, Risques et Opportunités)	Aurélie RICHARD	1 045 €

DIRIGER

	CURSUS	TARIFS HT
Analyser les bilans, cerner les forces et faiblesses d'une entreprise	Christophe VERET	1 045 €
NEW Comment développer son entreprise en 12 étapes (L'entreprise dont vous êtes le héros) • 2,5 jours 	Bruno BOLLE REDDAT	1 290 €

PERENNISER

	CURSUS	TARIFS HT
NEW Fixez votre stratégie	Catherine PATIER	1 045 €
NEW Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique	Stéphane GAUTHIER	1 045 €

RAYONNER

	CURSUS	TARIFS HT
Maîtrisez l'Art Oratoire 	Paul WILLIATTE	1 045 €
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1 	Jean-Pierre AUGAT	1 045 €

PARCOURS

	CURSUS	TARIFS TTC
Parcours VP	Animé par un JD	350 €
Parcours VISA+	Animé par un JD	350 €

FORMATIONS HORS FORUMS

La région propose d'organiser des formations hors forum sur l'année 2024/2025 afin d'être agile et de répondre aux besoins et contraintes des JDs.

Tu trouveras ici un formulaire
Souhait Formation Hors Forum



Ce dernier te permet :

- D'indiquer à la région que **tu souhaites suivre une des formations citées ci-dessous et non programmées** cette année. Lorsqu'un nombre suffisant de JDs aura choisi une formation, la région l'organisera avec les JDs intéressés et le formateur au siège du CJD.

- D'indiquer à la région que **tu souhaites suivre une formation fortement demandées, déjà programmées cette année mais complète** ou à des dates non possible pour toi. Lorsqu'un nombre suffisant de JD aura choisi une formation, la région l'organisera avec les JDs intéressés et le formateur au siège du CJD.

- De remonter à la région **tes besoins de formations** pour nous permettre d'organiser les formations dont tu as besoin au cours de l'année.

HORS FORUMS

Devenez détective du non verbal (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)	Céline DELAVEAU
Recruter sans se tromper	Alain HUMBERT
Manager et communiquer avec Assertivité	Patricia NICOLAS
Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale	Pierre ETCHART
Réduire le turn-over et développer la QVT au sein de son entreprise	Jean-René LEVY
Renforcer la performance de son entreprise	Jean-François MARVAUD
Challenge Agile	Jean-Baptiste RICHARD
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 2	Jean-Pierre AUGAT
Y-a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 2 : Activez les leviers invisibles de votre entreprise	Bruno BOLLE REDDAT
Communiquer, coopérer manager efficacement Niveau 2	Regard9
Communiquer, coopérer manager efficacement Niveau 3	Regard9
Permaéconomie, le nouveau modèle de l'entrepreneur Niveau 1	Jérémy SAEZ
L'Argent et le Dirigeant : Trouver la posture idéale et oser parler argent	Sylvie HARDY FRANCESCHI
Business Game : la finance pour non financiers	Christophe VERET
La stratégie des points forts	Jérôme BRISEBOURG
Dépassement de soi	Julien SOIVE / Julien MAUGEY
Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)	Richard ABAD
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	Alain HUMBERT

05 TES CONTACTS EN RÉGION



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



Halima HOUILLE
RFR Centre Île-de-France
halima.houille@cjd.net



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



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



Cédric BRAVARD
Chartes
cedric.bravard@cjd.net



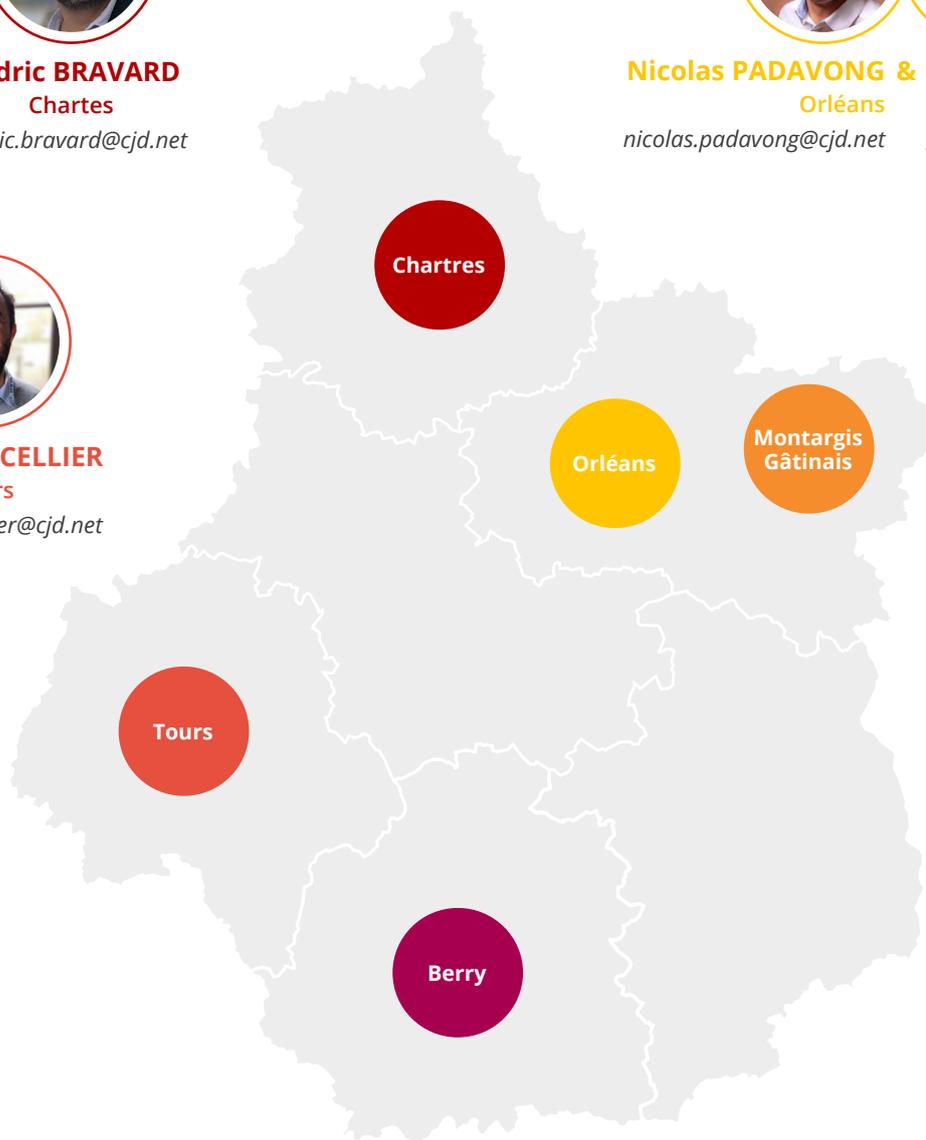
Nicolas PADVONG
Orléans
nicolas.padvong@cjd.net



Guillaume BOUTIN
Orléans
guillaume.boutin@cjd.net



Steve DUCELLIER
Tours
steve.ducellier@cjd.net



Frédéric PARQUET
Montargis-Gâtinais
frederic.parquet@cjd.net



Dorine RUELLE
Berry
dorine.ruelle@cjd.net



Agnès MAILLET & Emilien EUDES
Hauts-de-Seine Hauts-de-Seine
agnes.maillet@cjd.net emilien.eudes@cjd.net



Cédric GAILLARD & Paul GORGUET
Paris Paris
cedric.gaillard@cjd.net paul.gorguet@cjd.net



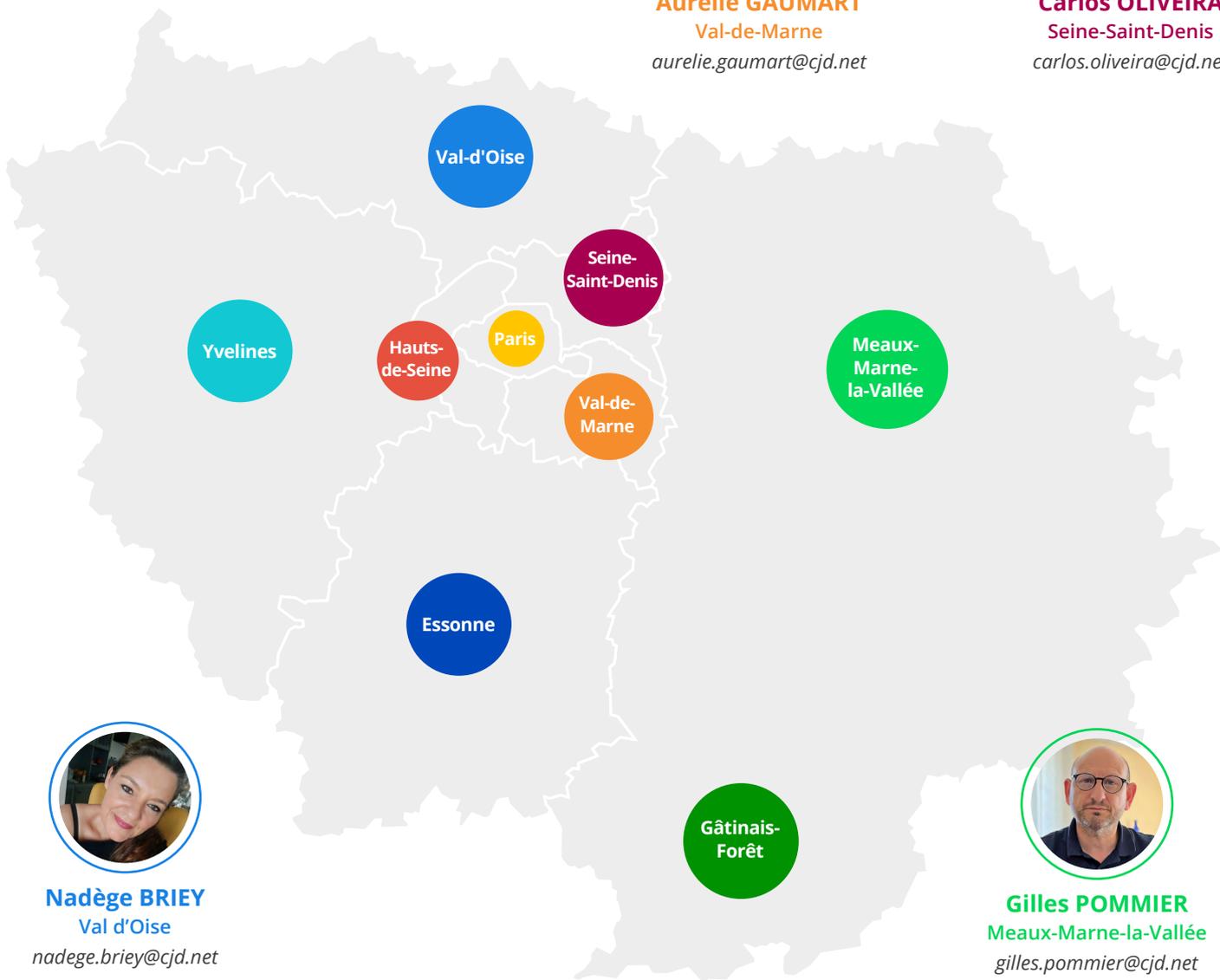
Célia HANSEN
Paris-Bièvre
celia.hansen@cjd.net



Aurelie GAUMART
Val-de-Marne
aurelie.gaumart@cjd.net



Carlos OLIVEIRA
Seine-Saint-Denis
carlos.oliveira@cjd.net



Nadège BRIEY
Val d'Oise
nadege.briey@cjd.net



Gilles POMMIER
Meaux-Marne-la-Vallée
gilles.pommier@cjd.net



Murielle GUEGAN & Christophe VINOT
Yvelines Yvelines
murielle.guegan@cjd.net christophe.vinot@cjd.net



Luc MEURET
Essonne
luc.meuret@cjd.net



Aymeric PROFFIT
Gâtinais-Forêt
aymeric.proffit@cjd.net



ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

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

NIVEAU 1

#Connaissance de soi #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Séquence 1 : faire l'inclusion du groupe

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

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

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

Séquence 3 : Oser dire et savoir dire

- Les niveaux de vérité.

JOUR 1 • Après-midi

Séquence 4 : appréhender le concept d'autodétermination

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

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

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



par Rolande
KODSI MAIO

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

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

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

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

JOUR 2 • Matin

Séquence 1 : le point du matin

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

Séquence 2 : Les 3 dimensions du comportement (suite)

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

Séquence 3 : Micro lab

- Mettre en situation ces 3 dimensions par le corporel.

Séquence 4 : autodiagnostic sur ces 3 dimensions

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

JOUR 2 • Après-midi

Séquence 5 : les mécanismes de défense

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

Séquence 6 : clôturer la session

- Speed dating : le jeu des chaises.

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

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

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

COACHEZ-VOUS, ENTRAINEZ VOTRE CERVEAU À LA RÉUSSITE

#Intelligence situationnelle #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous aimeriez multiplier vos chances d'atteindre vos objectifs.

Vous aimeriez avoir accès à une ressource personnelle à volonté et sur demande.

Vous aimeriez revisiter certains moments de votre vie.

Vous aimeriez vous libérer d'un poids émotionnel... le tout en 2 jours et sans passer par la case psychothérapie.



OBJECTIFS

- Être libéré d'un poids du passé, d'une émotion envahissante.
- Être « indéboulonnable » dans son projet.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les cadres et dirigeants désireux d'être encore plus efficaces et alignés.

Programme

JOUR 1 • Matin

Ressources et objectifs

- Tour de table ;
- Ressources en places ;
- Mise en place d'objectifs ;
- Expériences sensorielles / émotionnelles ;
- Présentation des 4 outils ;
- Ancrage > Ressource d'excellence ;
- Visualisation > Atteinte d'objectif ;
- Sous-modalité > Recadrage ;
- EFT > Gestion des émotions.

JOUR 1 • Après-midi ;

1^{re} transformation

- Appropriation du protocole ;
- Mise en œuvre ;
- Évaluation.



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 ;

2^e transformation

- Ajustements le cas échéant ;
- Appropriation du protocole ;
- Mise en œuvre ;
- Évaluation.

JOUR 2 • Après-midi ;

Dernières transformations

- Appropriation du protocole ;
- Mise en œuvre ;
- Évaluation ;
- Bilan.

Méthode et outils pédagogiques

Partage d'expériences, apports théoriques et scientifiques, diagnostic, exercices, mise en situation... Autant de moments pédagogiques contribuant à vous transmettre des outils stimuler pour concrétiser votre projet.

Outils pédagogiques : neurosciences, PNL, AT, Psychologie positive, hypnose, Interaction, mise en pratique, humour !

Prérequis

Aucun.

CONDUIRE LE CHANGEMENT ET BIEN LE VIVRE

(ERO du changement : Entre Enjeux, Risques et Opportunités)

#Conduite du changement #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Votre mission si vous l'acceptez: devenez le ERO de votre évolution professionnelle et personnelle.

Comment dans un contexte en mutation constante pouvons-nous diriger notre vie et garder le cap sur nos objectifs, tout en soutenant nos valeurs individuelles et collectives ? Enrichissez et capitalisez votre boîte à outils afin d'adopter la souplesse adéquate pour bien vivre le changement et le conduire de la meilleure des manières.



OBJECTIFS

Durant cette formation, nous nous intéresserons à la conduite du changement et comment bien le vivre ! Les stagiaires acquerront de nombreux outils pour comprendre et accompagner le changement au quotidien. Cela leur permettra de développer de nouvelles stratégies en vue d'initier et conduire les changements désirés et désirables.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Compréhension et application de l'équation du changement.
Compréhension des enjeux pour faire des choix conscients.

JOUR 1 • Après-midi

L'art de l'objectif désiré et désirable.
Développement de ses savoir-faire et ses stratégies pour gérer efficacement les différentes étapes.



par Aurélie RICHARD

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

JOUR 2 • Matin

Compréhension des fonctionnements naturels des individus et des systèmes.

Gestion des émotions.

JOUR 2 • Après-midi

Création d'une vision d'avenir systémique.

Intégration des processus d'adaptation face aux nouveaux contextes.

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 1

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

2^e demi-journée

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



par **Regard9**

Denis TENDRON, Stéphane GILBERT, Karine LAURIN, Fanny MARIET, 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 2

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est pour vous si vous cherchez :

À mieux respecter vos besoins relationnels et ceux des autres.

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

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

Groupe de 7 à 14 personnes.

Programme

1^{re} demi-journée

Accueil

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

Faire un bilan

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

2^e demi-journée

Approfondir avec l'ennéagramme

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



par **Regard9**

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

3^e demi-journée

Différencier

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

Comparaison aux différentes «lois» connues et appliquées

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

4^e demi-journée

Appliquer et mettre en situation

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

5^e demi-journée

Établir un plan d'action

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

Évaluer

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

Méthode et outils pédagogiques

Outil et apport pédagogique : l'ennéagramme.

Matériel pédagogique : supports écrits, documents libres.

Atelier d'échanges et partage d'expériences.

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

Prérequis

Avoir suivi le niveau 1 du parcours CCM.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 3

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

2^e demi-journée

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



par **Regard9**

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

3^e demi-journée

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

4^e demi-journée

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

5^e demi-journée

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir suivi le niveau 2 du parcours CCM.

DÉPASSEMENT DE SOI

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Nous accompagnons depuis 10 ans des hommes et des femmes aux responsabilités élevées, engagés dans des projets passionnants, souvent complexes aux enjeux stratégiques et humains. Tous à un moment ont eu le courage de se faire confronter et de passer à un autre niveau... de pensée, de décision, de conscience, de confiance.

Vivez une expérience singulière et confrontant, développant l'authenticité, le dépassement de soi et l'action.



OBJECTIFS

- Prewrite et modélisation de vos succès ;
- Diagnostic de la situation présente et définition de votre cap ;
- Identification des freins et définition de vos ressources ;
- Mise en mouvement et systémie de vos relations ;
- Suivi et co-développement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, entrepreneur qui souhaite booster ses projets !

Programme

JOUR 1 • Matin

« Modélisation de vos succès »

- Ligne de vie avec les événements fondateurs que vous avez vécus et traversés ;
- Activité physique à fort impact émotionnel pour vivre et conscientiser son mode de fonctionnement dans le lâcher prise et la confiance ;
- Identification de ses talents et ressources internes et externes ;
- Travail introspectif individuel et partage en binôme avec questionnement type coaching.

JOUR 1 • Après-midi

« Diagnostic et décision »

- Roue de la vie pour évaluer ses segments de vie et identifier son envie d'évolution ;
- Travail introspectif individuel et partage en binôme avec questionnement type coaching ;
- Identification de ses comportements limitants et définition de son mantra ;
- Activité physique à fort impact émotionnel pour transformer sa croyance limitante.



par Julien SOIVE



et Julien MAUGEY

Nous sommes tous animés par des besoins profonds similaires, notamment celui d'être reconnu pour qui nous sommes et celui de vivre heureux.

Au fil de ces 10 dernières années notre métier nous offre un fabuleux cadeau, celui d'être témoins du courage et de l'audace nécessaires pour chérir ces deux besoins. Que ce soit dans un environnement pro ou perso « être plus conscient de ce qu'il se joue » dans les situations, dans les relations ou en soi, nous passionne. C'est d'ailleurs devenu une vocation, celle de vous faire sortir la tête du guidon, celle de créer les conditions nécessaires à une vraie bonne prise de recul sur vos modes de fonctionnements (individuels / collectifs), identifier les routines et habitudes qui n'ont plus lieu d'être et décider d'une attitude plus saine, inspirante, généreuse et joyeuse. Bienveillance, écoute, amour et conscience.

JOUR 2 • Matin

« Ressources et engagements »

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

JOUR 2 • Après-midi

« Alignement et prochains pas »

- Définition de ses valeurs personnelles et alignement avec son envie ;
- Synthèse des étapes et apprentissages des 2 jours ;
- Définition de ses actions à court terme (2 prochaines semaines) ;
- Visualisation de sa nouvelle version (objectif réalisé) ;
- Activité physique à fort impact émotionnel pour avancer vers son objectif dans le support mutuel (accepter l'aide).

Méthode et outils pédagogiques

Alternance de séance d'introspection et d'action.
 Alternance entre réflexion individuel, échange en binômes et partage en groupe.
 Utilisation d'outils de mise en situation unique qui favorise l'émergence des comportements limitants et facilitants.
 Apports de concepts éclairants et intuitifs.
 Utilisation d'outils visuels.
 Travail sur leurs propres situations professionnelles et personnelles.

Prérequis

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

DEVENIR UN AIMANT À SUCCÈS, ÇA S'APPREND !

#Personnal branding #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



par **EcloHésion**

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Est-ce que vous vous êtes déjà dit ... Parfois je réussis, et parfois j'échoue. Mais je n'arrive pas à identifier les facteurs qui conditionnent ma réussite ou mon échec.

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

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

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

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

OBJECTIFS

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

Alain HUMBERT est ingénieur Arts et Métiers de formation. Après 15 ans d'expérience en management, il fonde en 2002 Crono Concept - devenu aujourd'hui EcloHésion - cabinet en management qui s'appuie sur l'épanouissement des collaborateurs et de leurs managers pour rendre les entreprises plus efficaces. Il est également certifié praticien PNL et doublement diplômé de l'école de coaching québécoise ETC.

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

Marion LLOPIS est une femme multi-facettes : exploratrice des pouvoirs et des dimensions de l'être humain, lectrice, rêveuse affirmée et voyageuse. Auteure et humaniste, elle accompagne tout personne désireuse de partir dans un voyage progressif intérieur et extérieur. Diplômée de l'ENAC et d'un Master en Economie des Transports et des Réseaux, Marion apporte pendant 12 ans son expertise fonctionnelle aux compagnies aériennes. Elle y partage également sa passion de l'humain dans différents postes de management d'équipes internationales et multisites internationales et multisites.

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

DIRIGEANT : UN LEADER VISIONNAIRE

#Leadership #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Face à un environnement en forte mutation, venez renforcer vos compétences et vos talents de dirigeant par **une meilleure connaissance de vous-même** et élaborer **une vision prospective ambitieuse** !



OBJECTIFS

- Mobiliser ses énergies personnelles au service d'un projet entrepreneurial ;
- Ancrer son rôle de dirigeant d'entreprise (défis professionnels et ambition personnelle) ;
- Comprendre son mode de fonctionnement pour mieux interagir avec les autres ;
- Anticiper le monde de demain.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Développer son style de leadership (basé sur les travaux de C.G Jung et E. Berne) ;
- Être chef d'orchestre : une énergie au service d'une ambition ;
- **Atelier** : donner du sens au « chaos » ;
- Mes moteurs intérieurs : préférences, zone de confort ;
- Mes peurs et mes représentations limitantes : zone d'ombre ;
- **Atelier** : comment inspirer son équipe et incarner sa fonction de dirigeant ?
- L'expression de mon leadership (les 4 types de leadership structurel) ;
- **Atelier** : quel est mon type ? Mes axes de renforcement ? travail en binôme.

JOUR 1 • Après-midi

- Personnalité et leadership (basé sur les travaux de C.G Jung) ;
- Rôle de la psychologie dans la posture du dirigeant ;
- Présentation des travaux de Jung ;
- Analyse de son profil psychologique (rapport MBTI/16 personnalités) ;
- **Atelier** : validation de son profil (travail individuel /représentation picturale) puis présentation en plénière ;
- Identification des zones d'ombre et points de progression ;
- Élaboration d'un plan d'action sur les 4 dimensions du profil psychologique validé.



par Jean-François
MARVAUD

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

JOUR 2 • Matin

- Être visionnaire et s'engager en tant que leader (basé sur les travaux de Dilts) ;
- Ma vision : mon dessein personnel (la pyramide de Dilts) ;
- **Atelier** : pour quoi ? quelle est la finalité, le sens de l'action ;
- Le cercle vertueux du leader : une dynamique interne à pratiquer au quotidien ;
- **Atelier** : Remettre en question son environnement ;
- Innover et ouvrir le champs des possibles ;
- Décider et mobiliser les ressources nécessaires à l'action ;
- Évaluer et faire preuve de détermination (résilience aux obstacles) ;
- Les qualités du leader : témoignages en format vidéo (chefs d'entreprise et personnalité politiques) et décryptage en plénière.

JOUR 2 • Après-midi

- Les caractéristiques d'une bonne communication : incarner sa vision et son rôle ;
- L'interprétation du message : tête, cœur, corps ;
- L'art de convaincre : intelligence situationnelle et maîtrise des jeux de pouvoir, la stratégie des alliées ;
- **Atelier** : 5 min pour convaincre ;
- Regards croisés : formalisation en feedback sur l'impact de chacun ;
- Synthèse des deux jours de formation (analyse en position méta : avant/après).

Méthode et outils pédagogiques

Apprentissage par la maïeutique et le cheminement introspectif. Mises en situation à partir de cas réels exposés par les participants. Co-construction du plan d'action individuel. Échange en binôme/trinôme et partage en plénière. Passation du MBTI (rapport personnel sur son profil pédagogique).

Prérequis

Aucun.

JE REPRENDS MON TEMPS EN MAIN (Gestion du temps)

#Organisation #Gestion du temps 

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

Ça vous arrive d'avoir peur de passer trop de temps sur les brouilles et pas assez sur les choses réellement importantes ?

Vous n'aimeriez pas arriver à dire « non ! » plus souvent tout en restant bienveillant ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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



par EcloHésion

Alain HUMBERT est ingénieur Arts et Métiers de formation. Après 15 ans d'expérience en management, il fonde en 2002 Crono Concept - devenu aujourd'hui EcloHésion - cabinet en management qui s'appuie sur l'épanouissement des collaborateurs et de leurs managers pour rendre les entreprises plus efficaces. Il est également certifié praticien PNL et doublement diplômé de l'école de coaching québécoise ETC.

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

Marion LLOPIS est une femme multi-facettes : exploratrice des pouvoirs et des dimensions de l'être humain, lectrice, rêveuse affirmée et voyageuse. Auteure et humaniste, elle accompagne tout personne désireuse de partir dans un voyage progressif intérieur et extérieur. Diplômée de l'ENAC et d'un Master en Economie des Transports et des Réseaux, Marion apporte pendant 12 ans son expertise fonctionnelle aux compagnies aériennes. Elle y partage également sa passion de l'humain dans différents postes de management d'équipes internationales et multisites. 6 différents postes de management d'équipes internationales et multisites

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

JEU DU ROI-REINE ET ARBRE DE VIE 🌶️

#Leadership #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit que vous étiez épuisé de jouer un rôle dans votre entreprise ? De ne pas vous être accordé de temps pour vous depuis 2 ans ?
Ça vous arrive d'avoir peur d'être trop cash ou trop sympa avec vos collaborateurs, pairs ou clients ?



OBJECTIFS

Vous repartirez avec une confiance en vous boostée et une puissance nouvelle pour agir avec différentes facettes de personnalité en situation de pouvoir.
Le tout traduit dans un plan d'action personnalisé à votre réalité et votre contexte.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Inclusion, énergisation & méditation.
Ancrage de l'ambition de formation.
Découverte du groupe à travers des exercices individuels et collectifs visant à la dynamique de groupe, à la cohésion d'équipe et à la présence.
Identifier et partager ses talents, sa zone de flow grâce à l'interview croisée (Appreciative Inquiry).
Déposer les difficultés vécues depuis 2 ans et identifier ses signaux de perte d'énergie et ses sources de regain d'énergie via la métaphore des héros.

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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



par Jean-Philippe MAGNEN



et Pantchika
CORDOVA VAN HOUTTE

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

NEW

L'INTELLIGENCE DU CŒUR AU SERVICE DU LEADERSHIP

#Leadership #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

- Avez-vous l'impression que le modèle de performance s'es-souffle et que nous avons besoin d'un modèle plus juste, plus holistique ?
- Un modèle qui saura séduire les générations X pour qui Sens se conjugue avec équilibre et bien-être ?
- Et si au-delà de votre dimension émotionnelle et cognitive, vous pouviez renouer à une dimension plus vaste, seriez-vous prêt à tenter l'aventure ?



OBJECTIFS

- Vous souhaitez donner plus de sens à votre projet ?
- Vous aimeriez allier intelligence cognitive et sagesse du cœur dans vos actions ?
- Vous avez envie de développer un leadership inspirant en peaufinant votre qualité d'être et plus particulièrement la qualité de présence à soi et aux autres
- Et si votre intuition était aussi fiable que votre expérience ?



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprise ou cadres dirigeants

Programme

JOUR 1 • Matin

Définir le leadership égotique et contrôlant, ce qu'il implique sur l'entreprise et ses différentes parties prenantes

Identifier les limites de ce fonctionnement dans son quotidien de dirigeant

Définir les principes d'un leadership éclairé et les effets positifs qu'il a sur soi, ses collaborateurs et les résultats de l'entreprise

JOUR 1 • Après-midi

Identifier son fonctionnement managérial et ses faiblesses

Expérimenter des outils pour dépasser ses croyances limitantes et envisager de nouvelles approches à mettre en place en entreprise

Identifier l'importance et les bénéfices d'opérer un changement managérial pour le dirigeant et son entreprise.

JOUR 2 • Matin

Reconnaître que la vulnérabilité est une force pour un dirigeant

Pratiquer des outils afin de permettre au dirigeant de trouver des solutions aux freins qu'il a identifiés

Pratiquer des outils pour devenir un leader éclairé qui redonne du sens et du cœur à ses équipes



par Sylviane
RETUERTA

Je crois profondément en l'humain, en son potentiel, en sa capacité à bouger, créer, se créer, changer, se transformer et devenir l'être qu'il souhaite devenir et agir librement, bien aligné et ancré dans ses valeurs. Ma pratique s'articule donc autour du leadership centré sur l'humain, sa qualité d'être mise au service de son savoir-faire. Vingt ans dans des postes de direction en communication, dans des entreprises françaises, japonaises, américaines et canadiennes m'ont permis de développer mon savoir-faire entrepreneurial et plus particulièrement au poste de PDG d'une filiale d'un grand groupe à Montréal.

Orientée résultat, j'offre aux entrepreneurs et à leurs équipes de direction mes compétences en stratégie, en direction opérationnelle avec une expertise en intelligence humaniste, synthèse de l'intelligence relationnelle et de l'intelligence émotionnelle.

JOUR 2 • Après-midi

Développer les compétences du leadership éclairé : tranquillité intérieure, conscience, présence à soi et aux autres, énergie.

Construire un plan d'action à mettre en place dans son entreprise et permettre un épanouissement professionnel du dirigeant et de ses équipes.

Méthode et outils pédagogiques

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Formatrice depuis 10 ans au CJD, j'offre une pédagogie progressive et écologique (respect de nos équilibres intérieurs) pratiquée à maintes reprises en coaching individuel ou d'équipe avec des outils éprouvés.

Ma pédagogie permet des prises de conscience et une transformation durable. On descend en sécurité dans notre intériorité pour venir « toucher » des parties de nous qui sont prêtes à se laisser toucher pour se transformer. On peut ensuite réutiliser les outils pour se perfectionner ou les offrir à son équipe.

Partage d'expérience, exercices individuels ou en binômes, pratiques et échanges.

Formation avant tout expérientielle (pas seulement conceptuelle)

Prérequis

- Avoir l'audace et le courage de plonger dans son intériorité
- Avoir envie de goûter à l'émerveillement

INTUITION DU DIRIGEANT : UN 7^E SENS POUR DÉCIDER

#Connaissance de soi #Prise de décision



par Nathalie BENTOLILA

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1

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

JOUR 2

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

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

Nathalie BENTOLILA est coach de dirigeants et formatrice en constellations systémiques. Elle accompagne ses clients, en collectif et en individuel, dans la découverte et la mise en œuvre de leurs facultés intuitives, pour faciliter prise de décision et collaboration autour des objectifs stratégiques. Diplômée en thérapies familiales et pratiques systémiques, son approche est centrée sur l'écoute du corps comme instrument de diagnostic. Pratiquant et enseignant la perception à distance, elle est également consultante en bureau d'investigation privé aux États-Unis en tant qu'intuitive. Recherches trans-générationnelles et investigations sur les profondeurs de la psyché l'animent tout particulièrement, au service de la restaurations du lien à soi, aux autres et au monde.

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

Prérequis

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

MIND MAPPING

#Mind mapping #Organisation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Une formation simple et ludique qui vous permettra de sortir de votre cadre de référence et de mettre en œuvre un outil simple et efficace dès votre retour en entreprise afin de gagner en efficacité et en créativité.



OBJECTIFS

La formation « Organisez vos idées avec la carte Heuristique » est une formation pratico-pratique qui vise à vous permettre d'utiliser un outil simple et efficace en toute autonomie.

En sortant de votre cadre de référence vous vous connecterez à des compétences et à un champ de possible bien plus large qu'à l'accoutumé.

Ainsi, vous gagnerez en créativité, en productivité et en capacité de réflexion.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne désireuse de traiter l'information plus efficacement.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Identifier les freins et les accélérateurs de créativité ;
- Se connecter à la bonne information au bon moment ;
- Cartographier des informations lors d'un entretien en face à face.

JOUR 1 • Après-midi

- Découvrir la multiplicité de nos représentations respectives par rapport à une seule et même information ;
- Connaitre les processus d'élaboration d'une habitude, savoir ce qui est facilement retenu par nos interlocuteurs ;
- Démultiplier la capacité de notre mémoire sans effort ;
- Gérer son temps avec la carte heuristique ;
- Prendre une décision, réfléchir à un problème avec une carte heuristique.



par Emilie
NAVARRE

Travail en équipe et monde de l'entreprise : un lieu où l'on peut faire rimer bien être et efficacité, où chaque individu est une pépite à tailler, où la confiance, l'autonomie et le droit à l'erreur sont les clés de la performance collective. Je crois que l'homme est bon et que c'est le contexte dans lequel il se trouve qui va lui permettre de déployer ses ailes, ou pas. Que le bonheur au travail n'est pas seulement un effet de mode, mais un devoir. Que la vie est belle, et que c'est à nous de décider ce que nous avons envie d'en faire !

JOUR 2 • Matin

- Réactiver son savoir en respectant un rythme naturel ;
- Lire une carte et retenir facilement beaucoup d'informations ;
- Expérimenter les aptitudes de ses deux hémisphères cérébraux.

JOUR 2 • Après-midi

- Élaborer une carte suivant une méthode simple et puissante ;
- Prendre des notes simples et efficaces à l'aide de la carte ;
- Cartographier un document écrit pour en faire une conférence, une réunion, un discours passionnant.

Méthode et outils pédagogiques

Cette formation est avant tout un atelier. Les participants vont réaliser des expériences afin de comprendre ce qui fonctionne et ce qui fonctionne moins dans leur façon de s'organiser et de gérer l'information afin de ne garder que ce qui est bon pour eux dans les apports qui leurs sont faits.

Expériences, mises en pratiques, création d'outils spécifiques.

Prérequis

Aucun.

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

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

Ce qui va changer chez moi après cette formation :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne qui a un jour dit :

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par **Nicolas BOURADA**

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Utilisation de Klaxoon pour les quiz

Prérequis

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

OSER LE CONFLIT

#Gestion de conflit #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

- Affronter sereinement les situations de conflit
- Savoir dire, savoir entendre dire griefs et compliments
- Oser la confrontation, en comprendre l'intérêt
- Dissocier conflit et violence



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Laurent
QUIVOGNE

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Les stagiaires s'engagent à venir en formation avec des cas sur lesquels travailler, c'est-à-dire des situations de conflits professionnelles ou personnelles dans lesquelles ils souhaitent progresser.

OUTIL D'AIDE À LA DÉCISION : MÉTHODE GET THINGS DONE

#Gestion du temps #Organisation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Connaissez-vous la méthode Get Things Done ? Traduite par « Organisez-vous pour réussir », cette méthodologie a fait ses preuves et accompagnent des milliers de dirigeants à travers le monde pour un quotidien plus efficace. Alors, pourquoi pas vous ?



OBJECTIFS

- Améliorer la productivité et la concentration tout en réduisant le niveau de stress ;
- Régler les problèmes clés (« professionnel contre personnel », communications, surcharges d'emails, classement, support projet) ;
- Établir les priorités et faire ce qui compte ;
- Créer davantage de temps pour permettre la stratégie et la créativité.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chef d'entreprise, top managers, et plus généralement toute personne qui souhaite reprendre le contrôle sur l'ensemble de ses engagements, au niveau personnel ou professionnel, pour retrouver clarté et équilibre.

Programme

JOUR 1 - Matin

- Introduction ;
- L'Expérience Productive ;
- Capturer tout ce qui retient votre attention ;
- Clarifier ce qui doit être fait sous forme d'actions simples et concrètes, au but bien identifié.

JOUR 1 - Après-midi

- Organiser l'information de manière la plus optimale, en catégories appropriées, basées sur le meilleur contexte pour y avoir accès ;
- Approfondissement du recensement des projets en cours ;
- Rappel des listes fonctionnelles fondamentales ;
- Classement des documents (références, support projet, archives) ;
- Élaboration d'un outil GTD sur mesure pour chacun des participants à partir de ce qu'il utilise au quotidien.



par Geoffrey
AUZOU

Formateur certifié Méthode GTD (Get Things Done), j'accompagne les dirigeants de PME et leurs équipes notamment sur les questions de Priorités et Productivité : Aligner l'identité, les valeurs et les comportements.

JOUR 2 - Matin

- Remplissage de l'outil avec les actions et projets du participant ;
- Gestion des emails : inbox zéro.

JOUR 2 - Après-midi

- Rester à jour et même « en avance » par des revues globales régulières ;
- S'engager dans l'action et effectuer des choix en confiance sur ce qu'il convient le mieux de faire, à tout moment ;
- Conclusion.

Méthode et outils pédagogiques

Nous utilisons de nombreux exercices pratiques, d'application ou d'introspection. La pédagogie fait émerger les solutions et la théorie à partir des questionnements et des pratiques des participants. Nous tirons également usage de quelques vidéos.

Prérequis

Aucun.

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 » !).

TROUVER SON ÉQUILIBRE ENTRE SA VIE PROFESSIONNELLE ET SA VIE PERSONNELLE

#Organisation #Équilibre vie pro/perso



par DARGET FORMATION

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Si selon vous l'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle relève encore de l'utopie, alors cette formation est faite pour vous.

Pendant deux jours, vous apprendrez à ne plus jouer les équilibristes et à trouver votre méthode pour un quotidien serein des deux côtés. Parce qu'il n'y a pas de place pour les funambules dans votre entreprise.



OBJECTIFS

- Conduire une réflexion personnelle sur ma relation avec le temps ;
- Prendre le temps de rechercher une cohérence de vie pour préserver notre santé et notre famille.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, cadre et manager.

Programme

JOUR 1 • Matin

Mon rapport au temps

- L'importance de la ressource temps ;
- L'impact de leur comportement sur leur efficacité personnelle ;
- Identifier les principales sources de stress, de pertes de temps et de déconcentration ;
- Repérer les « diabolotins » qui entravent notre capacité à vivre pleinement notre existence ;
- Constater leurs réussites et difficultés dans leur propre gestion du temps.

JOUR 1 • Après-midi

Clarifier son projet de vie

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

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

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

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

JOUR 2 • Matin

Réussir son projet de vie

- Ce qui les motive à adopter un comportement nouveau pour se protéger des effets du temps qui s'accélère ;
- Se réaliser et s'épanouir ;
- Définir avec précision leurs objectifs.

JOUR 2 • Après-midi

Réussir son projet de vie (suite)

- Identifier les secteurs de vie où ils sont « bien » et ceux sur lesquels ils doivent porter leur attention pour mieux vivre leur temps ;
- Faire un choix entre deux activités.

Méthode et outils pédagogiques

À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux participants afin de recueillir leurs impressions et remarques quant à la session.

Tout au long de la journée, le plus souvent à la fin d'une séquence, le formateur interroge oralement le groupe afin de vérifier la bonne compréhension de la session (savoir, savoir-faire et déroulement) et afin de structurer l'avancée du programme.

Prérequis

Aucun.

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

#Connaissance de soi #Leadership

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES • CO-ANIMATION



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez des doutes sur vos envies profondes ?

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

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

Les préparatifs du voyage

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

2^e demi-journée

Les rencontres

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



par Alain PASCAL



et Laurent QUIVOGNE

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

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

3^e demi-journée

L'épreuve suprême

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

4^e demi-journée

Le voyage du retour

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

5^e demi-journée

Phase de bilan

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

L'ÉCOUTE ACTIVE ET PROFONDE, DE SOI-MÊME ET DES AUTRES

#Écoute active #Connaissance de soi



par **Thomas GIRAUD**

Thomas GIRAUD est exécutif coach, praticien en hypnose et préparateur mental auprès de sportifs de haut niveau au sein de la communauté Soyez P.R.O. Il place au cœur de son approche la connaissance de soi, la gestion des émotions et un travail corporel sur les ressentis intérieurs pour mieux se connecter à soi-même et agir en conscience et en liberté.

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savoir écouter peut changer votre vie, et la sienne. Car écouter l'autre c'est le révéler. Et vous connecter à votre voix intérieure, c'est assumer votre singularité en vous libérant des croyances, jugements et peurs. La bonne nouvelle ? Écouter est une compétence. Venez vous entraîner !



OBJECTIFS

- Définir ce que recouvre l'écoute active ;
- Développer une qualité d'écoute qui minimisent les filtres d'interprétation et de jugement ;
- Être capable d'organiser une réunion collective permettant l'expression pleine et entière individuelle dans une démarche de co-construction ;
- Identifier et décrypter les signes non-verbaux pour adapter son écoute ;
- Identifier les émotions et les croyances dans un dialogue pour comprendre le sous-jacent de la pensée de l'autre ;
- Pratiquer la prise de décision en écoutant intérieurement vos convictions profondes

Dans cette formation, la posture de coach de Thomas Giraud lui permet de créer un lien individuel avec chacun afin d'identifier les freins à une écoute pleine et entière. Les expérimentations qu'ils proposent permettent de vivre et ressentir concrètement les différents niveaux de qualité dans l'écoute.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Managers et dirigeants prêts à expérimenter un parcours corporel (respiration, visualisation) pour se connecter à son écoute profonde.

Programme

JOUR 1 • Matin

Posture

Inclusion / attentes / règles du jeu / exercice d'écoute de soi et des autres.

Les filtres de la non-écoute.

L'écoute neutre grâce au calme intérieur :

- 5 outils pour favoriser ce calme.

JOUR 1 • Après-midi

L'écoute empathique :

- Travail sur la connexion au « prince » chez l'autre ;
- Trouver sa juste place grâce au concept original d'empathie dissociée.

L'écoute intérieure pour davantage écouter son intuition :

- Entraînement sur un coaching de décision.

JOUR 2 • Matin

Technique

Écoute de soi et centration grâce à une marche en pleine conscience

Les leviers pour favoriser l'ouverture de l'autre :

- Cadre, règles, les tryptique inclusion-contrôle-ouverture ;
- La gestion de la proxémie ;
- La synchronisation (outil issu de la PNL).

L'art de poser des questions puissantes.

Écouter n'est pas se faire « balader » ou comment recadrer une conversation.

JOUR 2 • Après-midi

Au-delà des mots, décrypter le langage non-verbal (et découvrir le sien grâce aux autres).

Favoriser l'écoute en collectif.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance entre apports théoriques avec interaction et mises en pratique.

L'écoute active présuppose une capacité à se connecter à son propre ressenti ; de courtes sessions de pleine conscience guidées seront proposées pour favoriser cette connexion émotionnelle (le corps étant meilleur que l'esprit pour diagnostiquer l'état d'une émotion - celle-ci ayant une résonance physique).

Prérequis

Aucun.

MANAGER ET COMMUNIQUER AVEC ASSERTIVITÉ

#Management #Assertivité

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Patricia
NICOLAS

Après avoir été créatrice d'entreprise d'édition, puis psychotérapeute intégrative, l'accompagnement et la formation auprès des dirigeants d'entreprises et de leurs équipes est devenu mon cœur de métier (Oasis Management). Des centaines de récits vie et d'accompagnements personnalisés ont enrichi ma clarté de perception des potentiels humains et de leurs freins. Entrepreneur dans l'âme, ma vie de mère m'a également apportée de nombreuses pépites en particulier l'accompagnement d'un enfant ayant un TSA. Je me considère plutôt comme artisan d'Art de ma profession. Les formations sont conçues pour être animées, participatives, créatives et favorisent un apprentissage qui prend en compte la globalité de l'être et 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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

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

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Sylvie
HARDY-FRANCESCHI

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Session de type « atelier pratique ».

Études de cas et plan d'actions personnalisés.

Stratégies concrètes à mettre en œuvre.

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

Prérequis

Aucun.

DÉLÉGUER EN DONNANT DU SENS

#Délégation #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

OBJECTIFS

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 - Matin

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



par EcloHésion

Alain HUMBERT est ingénieur Arts et Métiers de formation. Après 15 ans d'expérience en management, il fonde en 2002 Crono Concept - devenu aujourd'hui EcloHésion - cabinet en management qui s'appuie sur l'épanouissement des collaborateurs et de leurs managers pour rendre les entreprises plus efficaces. Il est également certifié praticien PNL et doublement diplômé de l'école de coaching québécoise ETC.

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

Philippe LE STRAT À 58 ans, je réalise ma 4^e transition de vie dans l'accompagnement, le coaching, la formation et le conseil. Si vous avez envie de diriger une S.A.R.L. = Société À Responsabilité Augmentée, où chacun est respecté pour ce qu'il est, pour ses idées et reconnu pour son travail. Où chacun met en commun ses compétences en tenant compte de l'intelligence et de l'efficacité du collectif. Où chacun est acteur et met sa pierre à l'édifice pour que l'entreprise soit pérenne pour explorer son futur. J'ai quelques idées à partager avec vous pour un rendez-vous en terres connues.

JOUR 1 - Après-midi

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

JOUR 2 - Matin

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

JOUR 2 - Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

4 ÉTAPES - 3 CLÉS POUR DÉVELOPPER L'AUTONOMIE DE SES COLLABORATEURS

#Management #Autonomie

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



OBJECTIFS

Positionner leur management de façon à favoriser le développement de l'autonomie des membres de leur équipe.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Vers une définition de l'autonomie

- Les 4 étapes du chemin vers l'autonomie ;
- Des amalgames couramment faits entre indépendance et autonomie ;
- Les ravages du manque d'autonomie chez une personne, et dans une équipe ;
- Les coûts cachés du manque d'autonomie dans une entreprise ;
- 3 clés pour définir l'autonomie : conscience, spontanéité, intimité.

JOUR 1 • Après-midi

Comprendre la dimension systémique de l'autonomie

- Les mille et une façons de ne pas être autonome ;
- Quels sont les rôles souvent joués quand l'autonomie est absente dans une équipe ;
- Ce que chacun a à gagner dans le manque d'autonomie : les « bénéfices cachés » (dimension psychologique) pour le manager et pour ses collaborateurs.



par **COHÉLIANCE**

Jean Pierre FIASSON, Frédérique MONJOURNAL, Clément JACQUIER et Olivier LAVAL.

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

JOUR 2 • Matin

- Un manager autonome pour une équipe autonome : les interactions et les gains pour chacun.
- Comment développer sa propre autonomie et celle de ses collaborateurs
- Des exercices pratiques pour qu'un manager développe sa propre autonomie ;
 - Les 4 étapes de l'autonomie professionnelle : comment accompagner un parcours professionnel.

JOUR 2 • Après-midi

- Des outils concrets et un plan d'actions à mettre en place les 3 contrats (VISION, MISSION, COOPÉRATION), l'économie des signes de reconnaissance, les 3 P (Permission, Protection, Puissance) ;
- Des exercices pratiques pour accompagner le développement de l'autonomie dans mes équipes.

Méthode et outils pédagogiques

Apports théoriques (concepts issus de l'analyse transactionnelle : autonomie, symbiose, jeux psychologiques, approche contractuelle... Approche du changement émergent®. Modèle HERSEY et BLANCERD).

Apports méthodologiques, temps de réflexion individuelle et collective, partages, nombreux exercices d'application à partir de mises en situation.

Prérequis

Aucun.

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

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par **Christophe VERET**

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Alternance théorie / pratique. Beaucoup de cas pratiques. Traduction des éléments financiers dans un langage simple, concret et imagé. Les participants peuvent emmener leurs propres bilans s'ils souhaitent appliquer les concepts à leur entreprise.

Prérequis

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

COMMENT DÉVELOPPER SON ENTREPRISE EN 12 ÉTAPES

L'entreprise dont vous êtes le héros

#Connaissance de soi #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

2^e demi-journée

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



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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

3^e demi-journée

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

4^e demi-journée

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

5^e demi-journée

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

DÉVELOPPER SA POSTURE MANAGÉRIALE ET DIRIGEANTE

Alpha

#Leadership #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Richard
ABAD

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Quel loup ALPHA êtes-vous !!?

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

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

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

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

Prérequis

Avoir lu le déroulé de la formation.

DROIT DU TRAVAIL OUTIL DE GESTION OUTIL DE PERFORMANCE

#Juridique #Gestion RH

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

JOUR 1 • Après-midi

« Exécuter le contrat de travail en toute confiance »

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



par Pascale
GUILLON-DELLIS

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

JOUR 2 • Matin

« Licencier est un droit »

Savoir discerner et emprunter la bonne procédure de licenciement.

JOUR 2 • Après-midi

« Gérer au mieux les ruptures subies ou collaborative »

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir au moins 1 salarié ou envisager une première embauche.

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

#Management #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, managers, responsables.

Programme

JOUR 1 • Matin

Apports théoriques

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

Apports méthodologiques

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



par **COHÉLIANCE**

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



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.

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

Construire et transmettre son projet d'entreprise

#Stratégie d'entreprise #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

OBJECTIFS

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Avoir une expérience de management ou direction depuis 2 ans.

RECRUTER SANS SE TROMPER

#Recrutement #Gestion RH



par EcloHésion

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

Ça vous est déjà arrivé...

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

Alain HUMBERT est ingénieur Arts et Métiers de formation. Après 15 ans d'expérience en management, il fonde en 2002 Crono Concept - devenu aujourd'hui EcloHésion - cabinet en management qui s'appuie sur l'épanouissement des collaborateurs et de leurs managers pour rendre les entreprises plus efficaces. Il est également certifié praticien PNL et doublement diplômé de l'école de coaching québécoise ETC.

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

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

Prérequis

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

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

Activez les leviers invisibles de votre entreprise

#Stratégie d'entreprise #Performance

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

BIEN VIVRE ET PÉRENNISER L'ENTREPRISE FAMILIALE

#Reprise d'entreprise #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Peio
ETCHART

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Jeux de rôle pour la résolution des conflits.

Prérequis

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

RÉDUIRE LE TURNOVER ET DÉVELOPPER LA QVT*

#Stratégie d'entreprise #Gestion d'équipe



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



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre le turnover.

Appréhender ce qu'est une démarche QVT.

Comment réduire le turnover par une démarche QVT.

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

- Les process RH ;

- Le management et la communication.

JOUR 2 • Après-midi

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

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 ».

Barbara PARA : Consultante : assistance et soutien psychologique, audit et conseil en qualité de vie au travail, coaching de managers, supervisions et analyses des pratiques professionnelles, formations et ateliers pratiques autour du bien-être au travail.

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Manager au moins une personne en direct ou en transversal.

*Qualité de Vie au Travail

CHALLENGE AGILE

#Agilité #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'agilité vous connaissez ? Depuis plusieurs années, c'est un terme largement utilisé et souvent à tort. Mais savez-vous vraiment ce qui se cache derrière ce mot ? L'agilité, bien comprise et bien appliquée, offre un monde infini de possibilités à votre entreprise. Avec cette formation, vous partez à la découverte d'un nouveau monde où la gestion de projet est maîtrisée, où les réunions sont fluides et énergisantes et où l'urgence n'est plus à craindre. Alors, prêt pour le Challenge Agile ?



OBJECTIFS

- Donner une première approche aux JD de l'agilité et des enjeux auxquels elle répond ;
- Pratiquer sur un cas réel pour expérimenter les différentes techniques ;
- Favoriser au maximum l'intelligence collective au sein du groupe ;
- Sortir du cadre habituel et favoriser l'acculturation ;
- Acquérir une boîte à outils et des techniques activables en fin de formation.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute partie prenante de projet est concernée par cette formation. Ici, le public concerné sont Les Jeunes Dirigeants adhérents du CJD.

Programme

JOUR 1 • Matin

Introduction à l'Agilité

- Apprendre à se connaître et se structurer en sous-équipes ;
- Analyser et formaliser le besoin en équipe avec des techniques Agiles ;
- Échanger avec la start-up sur cette compréhension du besoin.

JOUR 1 • Après-midi

Mise en pratique sur une problématique réelle

- Appréhender l'organisation Agile et mettre en application au sein des équipes ;
- Concevoir une solution en adoptant des postures d'Intelligence Collective et en favorisant la créativité ;
- Se coordonner au sein de l'équipe et entre équipes.

JOUR 2 • Matin

Mise en pratique sur une problématique réelle

- Prototyper une solution ;
- Se coordonner entre équipe pour fournir une solution cohérente ;
- Préparer une présentation sous format « Pitch » de la solution.



par Jean-Baptiste
RICHARD

Ingénieur passionné par les systèmes d'informations, j'ai développé des solutions logicielles, dirigé des projets, accompagné des équipes et formé des apprenants depuis plus de 30 ans.

Que ce soit en livrant des systèmes informatiques ou en fabriquant des prototypes de produits physiques, je me suis toujours attaché à faire exister des solutions dont le design est avéré, dans son sens premier de « l'adaptation de la forme à la fonction ».

J'ai co-fondé Pitchtree pour contribuer à la diffusion des nouvelles manières de travailler auprès des entreprises, au travers d'actions de formations, d'ateliers et de parcours d'accompagnement, qui permettent de pratiquer l'agilité, le Design Thinking et l'intelligence collective pour en exploiter au plus vite l'efficacité dans nos pratiques quotidiennes.

JOUR 2 • Après-midi

Rétrospective des apprentissages

- Présenter la solution à la start-up ;
- Rétrospective collective de la méthodologie mise en œuvre ;
- Réflexion individuelle puis collective sur la transposition en situation de travail.

Méthode et outils pédagogiques

La formation sera encadrée et animée par Jean-Baptiste Richard, co-fondateur et responsable pédagogique de Pitchtree avec plus de dix années d'expérience dans la pratique de l'agilité et sur l'accompagnement et la formation à ces démarches.

L'équipe travaillera avec des outils de management visuels standards Agile (backlog, post-it...).

La formation a pour objectif d'apprendre les méthodes agiles à travers un cas pratique concret qui mettra en situation les JD. Elle est composée de diverses activités pratiques (prototypage, pitch...) et de sessions d'intelligence collective en sous-groupes.

Les participants choisiront comment matérialiser les prototypes qu'ils auront imaginé pour répondre au besoin de la start-up.

L'intégralité du contenu est présentée sur un support projeté et dupliquée dans un livret de bord individuel. A l'issue de chaque jour de formation, le formateur enrichi le support numérique du contenu construit en séance par l'équipe et renvoie le support par e-mail à chaque participant.

Prérequis

Être impliqué à un titre ou à un autre sur la mise en œuvre d'un projet quel qu'il soit – technique ou non – sans autre prérequis de compétence.

NEW

INTRODUCTION À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ET À SES USAGES EN ENTREPRISE

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



OBJECTIFS

- Evaluer les apports et les limites de l'IA générative (par exemple ChatGPT) pour sa communication d'entreprise ;
- Rédiger les questions posées à ChatGPT de manière à optimiser le résultat obtenu ;
- Identifier les types de données nécessaires à la mise en place d'une application d'IA prédictive (IA utilisant des données pour réaliser des propositions) ;
- Vérifier l'intérêt de mettre en place un projet d'IA en fonction des données disponibles dans l'entreprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et collaborateurs.

Programme

La première journée est dédiée aux IA génératives en prenant l'exemple de ChatGPT. La deuxième journée est dédiée aux IA prédictives utilisées dans l'analyse de données.

JOUR 1 • Matin

Se familiariser avec l'utilisation de ChatGPT : réaliser des tests d'utilisation de ChatGPT en langage naturel.

Améliorer progressivement la rédaction de vos questions pour obtenir un résultat plus proche de vos attentes.

Vérifier en direct l'amélioration des résultats obtenus.

Acquérir des schémas de rédaction adoptés à différents cas.

JOUR 1 • Après-midi

Entraîner ChatGPT à suivre des scénarios.

Comprendre le fonctionnement général des outils d'IA générative.

Observer les limites des résultats obtenus par ChatGPT sur certaines questions.

Identifier les causes sous-jacentes de ces limites en reprenant le fonctionnement général des outils d'IA générative.

JOUR 2 • Matin

Présenter un panorama d'applications d'IA prédictive présentes dans les PME et identifier le niveau de proximité des projets présentés avec les problématiques rencontrées par les participants.

Identifier les besoins en données des projets d'IA présentés et/ou des projets proposés par les JD.

Distinguer les grandes catégories de techniques d'IA et leur application aux projets précédents.

JOUR 2 • Après-midi

Recenser les données disponibles dans les entreprises des JD.

Analyser le niveau d'adéquation des besoins en données des projets précédents avec les données réellement disponibles dans l'entreprise des participants.



par Valérie
VO HA

Après 25 ans d'expérience opérationnelle dans le domaine stratégie et organisation, innovation et méthode, je me suis orientée vers l'enseignement en matière de gestion d'entreprise, de sociologie des organisations et de management des systèmes d'information. Depuis quelques années, je développe en parallèle des formations professionnelles et des conférences en sociologie et économie du numérique et des nouvelles technologies. Le numérique, et maintenant l'intelligence artificielle, définissent un nouveau paradigme qui a changé toutes les règles du jeu, mon engagement est de vous apporter la compréhension sur ces sujets nécessaire à une prise de décision en entreprise.

Méthode et outils pédagogiques

Lors de la première journée, vous allez tester un modèle d'IA générative. Vous allez utiliser ChatGPT ou un outil équivalent pour vérifier son apport sur des problématiques de votre choix. Si le résultat ne vous semble pas satisfaisant, vous pourrez tester par vous-mêmes des formulations pour l'améliorer et parfois comprendre les raisons de ses limites.

Cap sur les données lors de la deuxième journée, où vous allez apprendre à identifier les besoins en données de vos projets d'IA, mais aussi vérifier l'adéquation de votre projet avec les données réellement présentes dans votre entreprise, seul ou en binôme.

Prérequis

- Un fort intérêt pour la valorisation des données.
- La connaissance des différentes données produites par leur activité : le recensement non détaillé mais exhaustif des différentes données produites par leur système d'information serait un apport appréciable ou, a minima, la liste des applications informatiques utilisées et leur rôle dans l'entreprise.
- La volonté de s'impliquer dans les technologies de l'information et de la communication.

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.

CONSTRUIRE SA PERFORMANCE COMMERCIALE

#Stratégie commerciale #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



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.



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

FIXEZ VOTRE STRATÉGIE

#Stratégie d'entreprise #Stratégie commerciale

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

2 jours pour organiser les idées d'évolution de ton entreprise en cohérence avec ton projet personnel, et les structurer dans une stratégie que tu pourras déployer et partager avec tes collaborateurs.



OBJECTIFS

- Ta stratégie sera enfin écrite et tu sauras la présenter pour que ton interlocuteur saisisse immédiatement la valeur ajoutée de ton entreprise et ton projet d'évolution ;
- Tes projets personnels et d'entreprise seront alignés ;
- Tu disposeras des méthodes et outils pour continuer à faire évoluer ta stratégie avec tes équipes.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui ont envie que leur projet d'entreprise soit aligné avec leur projet personnel qui veulent que leur stratégie d'entreprise soit enfin posée et qui souhaitent avoir les bonnes méthodes et outils pour la faire évoluer qui veulent être sûrs des décisions d'évolution de leur Business Model qu'ils prennent.

Programme

JOUR 1 • Matin

Mettre à jour sa stratégie actuelle

- Identifier le système stratégique de l'entreprise ;
- Décrire son modèle économique.

JOUR 1 • Après-midi

Mettre en adéquation sa stratégie personnelle et sa stratégie d'entreprise

- Synthétiser sa mission personnelle et celle de l'entreprise ;
- Réviser son modèle économique en tenant compte de cette nouvelle équation.



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 éprouvés.

JOUR 2 • Matin

Se projeter dans l'avenir

- Fixer sa vision personnelle et celle de l'entreprise ;
- Réviser son modèle économique en tenant compte de cette nouvelle équation.

JOUR 2 • Après-midi

Piloter son processus stratégique

- Organiser sa démarche à partir d'un plan de progrès ;
- Partager sa stratégie en interne et en externe.

Méthode et outils pédagogiques

- Apport de théorie 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.

LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 1**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le saviez-vous ? 4 dirigeants sur 5 sont d'origine technique ou commerciale et leurs connaissances en matière de gestion et de finance sont le plus souvent insuffisantes pour un bon pilotage de leur entreprise...



OBJECTIFS

- Découvrir les concepts fondamentaux de la finance d'entreprise
- Acquérir la culture et les réflexes de base dans ce domaine
- Éviter de commettre les erreurs de gestion les plus courantes
- Tirer parti de cette matière pour créer de la valeur financière dans vos entreprises



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1

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

JOUR 2 • Matin

- Présentation de 5 ratios essentiels et d'une grille d'analyse rapide des états financiers.
- Exercices à partir de cas réels d'entreprises.

JOUR 2 • Après-midi

- Quels outils de pilotage mettre en place ? => Tableau de bord et prévisionnel financier (utilité, contenu, forme, fréquence, indicateurs).
- Présentation d'exemples de tableaux de bord et de prévisionnels.

JOUR 3 • Matin

- Présentation du paysage bancaire français, de la Banque Publique d'Investissement et de la Banque de France.
- Pourquoi les banquiers sont frileux ?
- Quels sont leurs critères de décision (ratios, garanties, partage du risque, antériorité de la relation...)?
- Quelle stratégie financière adopter pour créer, développer ou reprendre une entreprise ?



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.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2,5 jours, vous allez réaliser des études de cas, en individuel et en sous-groupe.

Pour ceux qui le souhaitent, il sera possible de présenter votre cas personnel afin d'avoir le regard des autres participants et du formateur sur celui-ci.

Prérequis

Aucun.

RENDEZ-VOUS UNIQUE POUR VENDRE AU PRIX JUSTE 🌶️

#Stratégie commerciale #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Qui n'a jamais rêvé de vendre ses solutions plus chères, sans avoir peur de la relation et de la négociation commerciale ? Et si la clef c'était vous, si c'était votre façon d'aborder la vente plus que vos solutions ou vos prix ? Vendre, ce n'est pas être différent de ces concurrents, c'est être unique aux yeux de son prospect ou de son client. Construire cette unicité pour développer de nouveaux avantages concurrentiels, ça s'apprend.



OBJECTIFS

- Donnez-vous 100 % de chance de vendre plus cher ;
- Devenez l'avantage concurrentiel principal de votre entreprise ;
- « Ne négociez pas avec vos peurs, mais n'ayez pas peur de négocier » - JFK.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui maîtrisent leur solution et qui la vendent comme des experts ;
- Les dirigeants qui pensent que leurs solutions sont trop chères ;
- Les dirigeants qui en ont marre de négocier alors qu'ils pensent que leur solution est la meilleure ;
- Les dirigeants qui se font embarquer dans des processus de négo qui tirent leurs prix vers le bas ;
- Les dirigeants qui voudraient bien se démarquer VRAIMENT de la concurrence pour vendre plus cher.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Clarifier ce que l'on appelle un avantage concurrentiel.
- Renforcer sa légitimité pour se rendre unique aux yeux du client.

JOUR 1 • Après-midi

- Explorer les comportements générateurs de tensions et de peur du triangle de Karpman (Victime, Persécuteur et Sauveur) pour mieux les éviter ;
- Apprendre à identifier facilement les rôles du triangle dans les relations commerciales et leur impact dans la relation commerciale.



par Stéphane
JASMIN

La formation et l'accompagnement sont une vraie passion depuis que je me suis lancé en 2011. Mais en fait, qui suis-je pour dire que je « forme » les personnes. Quelle prétention finalement... Je les accompagne plutôt pour leur faire prendre conscience de ce qu'il est important de faire évoluer chez elle et je leur donne ensuite 100 % de chance de le faire en tant que personne libre et responsable. C'est ainsi que je passe de la formation au développement des compétences durables. Je crée de nouvelles dynamiques managériales et commerciales.

JOUR 2 • Matin

- Explorer et activer la triade des comportements du triangle TED* The Empowerment Dynamic (Créateur, Challenger et Coach), antidotes à ceux du triangle des tensions, pour explorer et capter les enjeux client ;
- Opérer la bascule entre le triangle de Karpman et celui de TED* - The Empowerment Dynamic.

JOUR 2 • Après-midi

- Questionner avec impact dans les rôles de Challenger et de Coach ;
- Négocier efficacement sans peur pour vendre cher.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez explorer ce qui se joue dans les relations commerciales, par la mise en situation, par la réflexion, par la prise de conscience parfois confrontante mais bienveillante et par l'exploration de vos situations quotidiennes.

Le formateur alimentera son propos de nombreux exemples vécus. Vous serez invités à construire un plan de progrès individuel avec la méthode et l'application PACTE (Petites Actions Court Terme Enrichissantes®).

<https://www.dynamics-factory.eu/pacte.html>

<https://pacte.skilleetech.com>

Prérequis

Occuper une fonction dans la vente depuis au moins un an.

Être prêt à revoir ses croyances sur la vente.

Être prêt à vendre plus cher ses solutions.

SATISFACTION ET ENCHANTEMENT CLIENT AU SERVICE DE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

#Expérience client #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

E-reputation = opportunité = rentabilité.

Promettre moins et délivrer plus : Générer de la recommandation client.

Écoute active du client = Agilité et amélioration continue.

Des employés heureux font des clients enchantés : une stratégie 100% satisfaction client.



OBJECTIFS

- Mise en cohérence de leur promesse produit/service avec les preuves de cette promesse ;
- Générer de l'enchantement et limiter les irritants client - Développer la recommandation ;
- Collecte, traitement et diffusion des avis clients ;
- Intégrer l'avis du client dans le développement de leur produit/service.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Direction générale, direction commerciale, direction marketing et toutes les personnes qui interagissent avec les clients dans l'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Le client a pris le pouvoir

E-réputation & consommation – les clefs de compréhension de la satisfaction client.

Prise de conscience avec des cas concrets et réflexion en groupe sur les entreprises des adhérents (notion de problème / point de douleur du client), Quizz Kahoot.

JOUR 1 • Après-midi

Comment générer de la recommandation

Les facteurs clefs de succès de la recommandation – la notion d'enchantement et d'effet waouh – Développement des enchantements et limitation des irritants clients - Comment surprendre son client et créer de la recommandation.

Travail en groupe sur la définition de la promesse et des preuves de la promesse des entreprises des adhérents – Construction en groupe des enchantements clients : exemple de 3 ou 4 concrets d'entreprises adhérentes – Quizz Kahoot.



par Stéphane
GAUTHIER

Titulaire d'un Master en management international de l'ESSEC, Stéphane Gauthier a fait toute sa carrière dans l'hôtellerie. Directeur des ventes chez Holiday Inn, il intègre Best Western France en 1999 en qualité de Directeur Commercial et Marketing. Il en devient le Directeur général de 2002 à 2011.

Depuis 2011, il exerce une activité de conseil auprès des clients de la BPI. Il accompagne des forces de vente dans l'efficacité commerciale avec la plateforme Kestio. Il est expert à l'APM. Il est également conférencier sur les thèmes de la satisfaction client à l'ère du digital. Il intervient aussi dans des écoles de commerce où il enseigne le marketing des services, le web-marketing, l'e-reputation et le management des réseaux de franchises. Enfin il est entrepreneur, propriétaire, exploitant de l'hôtel Marguerite à Orléans

JOUR 2 • Matin

La gestion des avis clients

Comment collecter, analyser et diffuser les avis clients – comment répondre aux avis négatifs – comment provoquer les avis positifs – questionnaires et outils de mise en ligne – comment réparer et s'augmenter (amélioration continue).

Exercices en groupe sur des cas concrets d'avis clients touchants les entreprises des adhérents - Quizz Kahoot.

JOUR 2 • Après-midi

Développer une stratégie enchantement client

Description des composantes d'une stratégie enchantement client – par quoi commencer ? quels moyens ? quelles compétences ? – Agir sur la satisfaction collaborateurs – Développement d'un écosystème propice à cette stratégie.

Analyse et débat sur des entreprises 100% orientées clients – Échanges ouverts autour des difficultés et des freins de cette stratégie – Témoignages et partages d'adhérents qui ont commencé le processus – Quizz Kahoot.

Méthode et outils pédagogiques

Témoignages de mon vécu de chef d'entreprise (10 ans DG de Best Western France) : identification et cas réels – Apport de nombreux exemples dans des univers différents pour illustrer la méthode et l'intérêt du sujet – Apports de concepts sur les mécaniques d'engagement, la perception du client, la définition du rapport qualité-prix et les techniques d'influence (Nudge) – Mise en situation avec les adhérents sur des cas les concernant (à préparer avant la séance) - Quizz Kahoot.

Prérequis

Aucun.

BUSINESS GAMES : LA FINANCE POUR NON FINANCIERS

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout dirigeant d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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



par **Christophe
VERET**

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Le jeu est accessible sur un site internet dédié.

Prérequis

Aucun.

LA STRATÉGIE DES POINTS FORTS

#Stratégie d'entreprise #Travailler ses points forts

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Les bonnes pratiques des sportifs de haut niveau et des aventuriers au service de votre performance individuelle et collective.



OBJECTIFS

- Permettre aux participants de découvrir les bonnes pratiques des sportifs de haut niveau et des aventuriers, applicables en entreprise, pour développer leur performance individuelle et celle de leurs équipes ;
- Permettre aux participants d'identifier leurs points forts sur les 5 composantes de la performance ;
- Découvrir, à partir de l'analyse des bonnes pratiques des sportifs de haut niveau et des aventuriers, des méthodes et techniques pour développer leur performance managériale ;
- S'entraîner sur des situations professionnelles pour acquérir de nouveaux réflexes comportementaux.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Cadres, dirigeants, managers.

Programme

JOUR 1

Miser sur ses points forts pour développer performance et aisance dans son métier

- S'inspirer des bonnes pratiques des sportifs de haut niveau et des aventuriers :
 - Définir la notion de performance ;
 - Pourquoi miser en priorité sur ses points forts ;
 - Identifier ses points forts sur les 5 composantes de la performance ;
- Transposer à son métier : auto-diagnostic et plan de développement de sa performance.

Manager par les points forts pour développer la performance de ses équipes

- Identifier les points forts de ses collaborateurs ;
- Mettre les points forts de chacun au service de la performance individuelle et collective ;
- Pratiquer les différents types de feed-back pour « élever le niveau de jeu » individuel et collectif.



par Jérôme
BRISEBOURG

Jérôme BRISEBOURG, 20 ans d'expérience dans le domaine du conseil opérationnel et de la formation (Consultant, Manager, Associé, Gérant), dont 5 ans passés au sein du leader européen de la formation.

Caractéristiques personnelles :

- Co-auteur du livre « l'art de la performance », Dunod, prix spécial Turgot 2021 ;
- 2^e Français à avoir accompli le challenge Explorers' Grand Slam (2004-2020) :
 - Alpinisme : Ascension des Seven Summits (ascension du sommet le plus haut des 7 continents, dont l'Everest) ;
 - Expéditions polaires : Pôle Nord (Last Degree), Pôle Sud (Voie Amundsen).

JOUR 2

Bien gérer l'énergie pour être performant dans la durée

- Liens entre stress, plaisir, récupération et performance ;
- Mettre en place des routines de performance pour gérer son énergie et celle de ses équipes :
 - Le cycle de la performance ;
 - Identifier les temps forts de son activité et se préparer pour être à son meilleur niveau de performance ;
 - Savoir récupérer pendant les temps faibles ou « morts » de son activité.

Fixer un cap et créer de l'engagement

- Activer les leviers d'engagement ;
- S'appuyer sur ses leaders / alliés pour mettre en mouvement ses équipes.

Savoir se mettre dans ses meilleures dispositions de performance lors de situations à enjeux

- Les 3 déterminants du mental ;
- Identifier quelques pistes de préparation mentale pour soi et pour ses équipes ;
- Fiche individuelle de décisions-actions.

Méthode et outils pédagogiques

Auto-diagnostic et plan de développement de sa performance. Analyse de séquences-vidéos sport / aventure et de situations personnelles vécues en expéditions.

Activités pédagogiques « sportives » pour expérimenter les comportements-cibles.

Mises en situations / entraînements sur des situations professionnelles. Fiche individuelle de décisions-actions.

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.

RENFORCER LA PERFORMANCE DE SON ENTREPRISE

#Stratégie d'entreprise #Analyse financière

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Raison d'être du dirigeant dans les organisations de demain

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

JOUR 1 • Après-midi

Pilotage d'une organisation - comprendre son éco-système

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



par Jean-François
MARVAUD

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

JOUR 2 • Matin

Développer la performance individuelle et collective

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

JOUR 2 • Après-midi

Développer la performance organisationnelle

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Co-construction du plan d'action.

Représentation schématique de l'écosystème du dirigeant.

Analyse en binôme/trinôme et partage en plénière.

Prérequis

Aucun.

L'ART DE LA REPARTIE

#Communication #Art oratoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

Prendre conscience :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Lâcher-prise

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

JOUR 1 • Après-midi

Gestion des émotions

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

Creativité

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



par Fanny
HILD

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

JOUR 2 • Matin

Trouver son style

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

Choix des mots

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Combattre les automatismes

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

Prérequis

Aucun.

MAÎTRISEZ L'ART ORATOIRE

#Art oratoire #Prise de parole en public



par Paul
WILLIATTE

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

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

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

DÉVELOPPER LA QUALITÉ DE SES RELATIONS AVEC LA PROCESS COM®

NIVEAU 1

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Connaissance de soi

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

JOUR 1 • Après-midi

Les règles de base d'une bonne communication

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



par Jean-Pierre
AUGAT

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

JOUR 2 • Matin

La satisfaction des besoins psychologiques

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

JOUR 2 • Après-midi

La gestion des situations

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

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

NIVEAU 2

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

JOUR 1 • Après-midi

Mécanismes et scénarios d'échec

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



par Jean-Pierre
AUGAT

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

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

JOUR 2 • Matin

Gérer les situations délicates et conflits

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

JOUR 2 • Après-midi

Gérer le stress

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir suivi le Niveau 1.

DEVENEZ DÉTECTIVE DU NON VERBAL (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)

#Communication non verbale

#Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes-vous déjà retrouvé dans une situation où vous ne savez pas si la personne en face de vous, vous ment ?

Les mots ne révèlent qu'une infime partie du message... Je peux dire oui avec les mots et penser non avec mon corps. Devenez des détectives de la communication en décodant le langage corporel de votre interlocuteur et mettez à jour ses non-dits. Repérer les incohérences, identifier les items corporels, et adapter votre communication en vous ajustant à votre interlocuteur.

Devenez un super communicant !



OBJECTIFS

- Vous pourrez repérer dans quelle dynamique mentale et corporelle vous êtes et celle de la personne avec qui vous communiquez ;
- Vous reconnaîtrez la cohérence entre le verbal et le non verbal ;
- Vous saurez lire les émotions authentiques et/ou fabriquées ? ;
- Vous gagnerez en confiance en repérant tout de suite les non-dits (les vôtres y compris) ;
- Vous prendrez conscience de la notion de lien et de distance dans la communication
- Vous saurez déjouer les mauvais communicants, leur gestuelle trafiquée et apprendrez à vous défaire des mots dans des situations de doute et à observer le non-verbal ;
- Vous deviendrez acteur de votre communication en prenant conscience de ce qui se joue dans le non-verbal.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre de ne pas savoir si leur message a été entendu et compris Les dirigeants qui veulent recruter le bon candidat... Les dirigeants qui se rêvent agent du FBI et qui veulent traquer le mensonge Les dirigeants qui souhaitent devenir des supers communicants et lire les pensées de l'autre au travers du langage du corps.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre le rôle du non-verbal dans la communication – Non-verbal et Synergologie- Visionnage de vidéos – Exercice filmé du « Bonjour » de présentation des candidats qui sera analysé en J2. Comment naissent les mouvements du corps dans notre cerveau ?



par Céline
DELAVEAU

Diplômée de l'école supérieure de commerce du CNAM (ICSV) et du Conservatoire Régional de Nantes, Céline DELAVEAU a tout d'abord passé quelques années en entreprise puis s'est produite comme danseuse, chanteuse et comédienne pendant plus de 25 ans dans les théâtres parisiens. Elle anime en parallèle depuis plusieurs années des sessions de prise de parole en public et de coaching sur la confiance en soi. Elle a affiné son cursus en suivant une formation diplômante de 2 ans en tant que spécialiste du langage corporel à l'Institut Européen de Synergologie®.

Faire tomber les stéréotypes et idées reçues sur le langage du corps. Décoder la gestuelle – Langage des mains, gestuelle, dynamique corporelle du dominant – Signification de nos gestes, aptitude à négocier, à convaincre, à se positionner – Visionnage de vidéos et exercice individuel de décryptage avec un panorama de photos. Faire un geste, c'est exprimer une émotion. L'analyse de la gestuelle et du langage des mains montrent la transmission de la pensée et de nos valeurs. Que veulent dire nos gestes ?

JOUR 1 • Après-midi

Déceler les non-dits dans la communication - les non-dits et les micro-démangeaisons – les mouvements de la bouche - Visionnage de vidéos et exercices individuels de décryptage. « L'importance dans la communication, c'est d'entendre ce qui n'est pas dit ». Notre langage corporel révèle les contradictions et les malaises lors de nos interactions en s'exprimant à notre insu. Lire ce qui n'est pas dit est une force dans les négociations.

JOUR 2 • Matin

Reconnaitre l'authenticité dans la communication – les émotions et leurs items – visage dissymétrique – visionnage et analyse de vidéos. Observer sans quel état d'esprit est mon interlocuteur – axes de tête, clignements – Jeux de rôle. Observer si notre interlocuteur est dans le lien, dans la spontanéité, la connexion ou au contraire dans la distance, l'analyse et le contrôle de son discours et/ou de son langage corporel pour adapter son discours et sa persuasion. A-t-il besoin d'être convaincu ou l'est-il déjà ? Êtes-vous certain que votre message a été entendu et compris ?

JOUR 2 • Après-midi

Comprendre l'ouverture et la fermeture – exercices en duo Les croisements de jambes et de bras expriment-ils toujours la fermeture ? Décrypter l'autre – repérer le non verbal en situation de communication - Jeux de rôle et analyse de la vidéo du jour 1.

Méthode et outils pédagogiques

Visionnage et décryptage de nombreuses vidéos illustrant les thèmes du langage corporel abordés. Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques. Exercices de mise en situation filmée - décryptage collectif. Jeux de rôle. Livret du Participant.

Prérequis

Admettre que la communication ne repose pas que sur le verbal et sur une gestuelle contrôlée et fabriquée.

ETAPE
OSONS SE FORMER AUTREMENT

ORGANISME DE FORMATION

RESTONS EN CONTACT

Informations inscriptions :

formation@cjd.net 



**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