

MON CATALOGUE DE FORMATION EN RÉGION HAUTS-DE-FRANCE



2024-2025



SOMMAIRE

Clique sur les
thématiques
pour être dirigé
vers la page ✨

ÉDITO	3
01 CALENDRIER RÉGIONAL	4
02 LA FORMATION AVEC ETAPE ET AU CJD	5
Quelques chiffres	5
Les différentes offres	6
Notre catalogue de formation pour les forums formation	8
Focus sur Copernic	9
Parcours JD	10
03 LA BOÎTE À OUTILS	11
Comment s'inscrire ?	11
Comment financer ma formation	12
04 FORUM FORMATIONS	13
Process d'inscription	13
Memento	14
Forum JD - Novembre 2024	16
Forum Collab - Février 2025	17
Forum JD - Février 2025	18
Forum JD - Avril 2025	19
05 TES CONTACTS EN RÉGION	20
ANNEXES	22



ÉDITO

“ Chère JD, cher JD,

L'année écoulée a été excellente pour la formation dans notre région. **Bravo à tous et en particulier à l'équipe des RFS** qui t'accompagne en section dans tes choix de formation tout au long de l'année.

Nous avons fait **3 très beaux forums** (Valenciennes, Arras, Saint-Omer) qui ont accueilli ensemble **plus de 350 stagiaires** (collab & JD). Au total, près de 40 % des JD de la région ont suivi au moins une formation. C'est un score magnifique... que nous allons battre cette année car nous visons pas moins de **50 % des JD formés sur 1 an !**

Pour atteindre cet objectif, l'équipe formation de la région a concocté un catalogue qui répondra au mieux aux attentes de chacun :

- Tu y retrouveras les formations les plus classiques, les **best sellers de la région** : analyse financière, process com, ...
- Nous avons musclé les **formations "techniques"** : gestion du temps (2 formations pour 2 approches différentes), prise de parole en public, facilitation graphique, ...
- Il y a aussi plus de **formations en management** : recruter sans se tromper, réussir ses entretiens managériaux, diriger sereinement l'entreprise familiale.
- En avant première dans notre région, tu pourras découvrir 2 formations sur ce nouvel outil incontournable qu'est **l'intelligence artificielle** : devenir un professionnel augmenté avec l'IA Chatgpt, Introduction à l'intelligence artificielle et à ses usages en entreprise.
- Et toujours un grand renouvellement des **formations de développement personnel** : Intelligence émotionnelle, découvrir la PNL, transformer ses peurs en actions avec les arts martiaux, ...

De plus, nous avons simplifié la procédure "padawan" qui permet aux nouveaux JD de s'inscrire prioritairement à 1 formation sur l'année. Si tu es concerné, tu recevras prochainement un mail d'explications avec la démarche à suivre. En cas de doute, demande à ton RFS !

La formation c'est aussi **COPERNIC**, un mixte entre commission intersection et formation au long terme. COPERNIC c'est un groupe de JD d'une région qui part pour un voyage de 2 ou 3 ans et 7 sessions de formation. Une aventure engageante et inspirante qui change un JD !

Pour rappel, dans notre région, 95 % des JD qui font une formation en feront d'autres par la suite. C'est bien le signe que la formation au CJD est un **moyen rentable et enrichissant** d'investir son temps et son argent, en plus d'être une source de bien être et de convivialité.

Alors, n'hésite plus et inscris-toi dès le 30 septembre ! On se voit à Lille (14-15 novembre), Beauvais (27-28 février) et Amiens (24-25 avril) !



Eric
Responsable
Formation en Région



Laëtitia
Référente Parcours
en Région



et toute l'équipe des RFS !

Le mot de Mme PARCOURS :

Être JD cela veut dire également avoir fait son PARCOURS JD ! Après ton sas d'entrée Valeurs & Performances, le Parcours JD te fera découvrir les nouveaux modules AAA, VISA, FACIL, REVEIL, ID. Ils te permettront de te former aux différentes postures de leadership et à mettre en œuvre des outils et des méthodes que tu pourras utiliser aussi bien au CJD, que dans ton entreprise. N'oublie pas que le module VISA est un prérequis pour devenir animateur et 3 des autres modules sont indispensables pour prendre des fonctions de bureau. On se retrouve le 2/3 décembre à Lille pour le premier forum Parcours.

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



2-3-4 octobre

Université du Développement Personnel

14-15 novembre

Forum JD
(ouverture des inscriptions le 30 septembre 2024 à 9h)

2-3 décembre

Forum Parcours • Lille
AAA, FACIL, VISA, ID, R'VEIL

6 décembre

Rencontre du Réseau

2025



23-24 janvier

Des racines et des JD

25-26 février

Forum Collab
(ouverture des inscriptions le 25 novembre 2024 à 9h)

27-28 février

Forum JD
(ouverture des inscriptions le 30 septembre 2024 à 9h)

24-25 avril

Forum JD
(ouverture des inscriptions le 30 septembre 2024 à 9h)

11-12-13 juin

Campus

30 juin - 1^{er} juillet

VP • Lille

7-8 juillet

Forum Parcours • S^t Quentin
VP, VISA, AAA



- Évènement national
- Forum JD
- Forum Collab
- Forum Parcours

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
R'Eveil

De 1 à 2 jours/module

Campus JD

Animateurs de Commissions
Prise de fonctions de bureau

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

Les forums formation

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

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

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

Le parcours Copernic

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

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

Les rentrées Copernic ont lieu en janvier et septembre.

L'université du développement personnel

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

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

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

Programmé en octobre.

La formation au sein d'ETAPE*



La formation au sein du CJD**



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

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

3 • Notre catalogue de formation pour les forums formation

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

Se Construire

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

Diriger

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

P érenniser

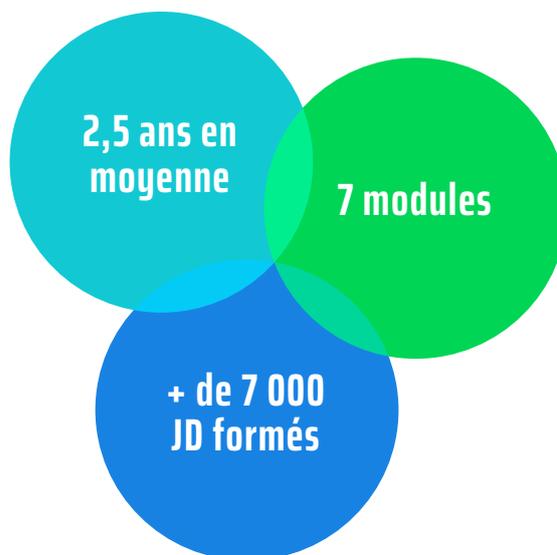
- Vision**
- Stratégie et Développement**
 - Stratégie Globale
 - Business Stratégie
 - Stratégie de communication
 - Stratégie financière
 - Stratégie digitale
- Innovater**
 - Techniques d'innovation
 - Créativité
- Responsabilité**
 - Initiation à la RSE
 - Nouveaux modèles économiques
 - Environnement

Rayonner

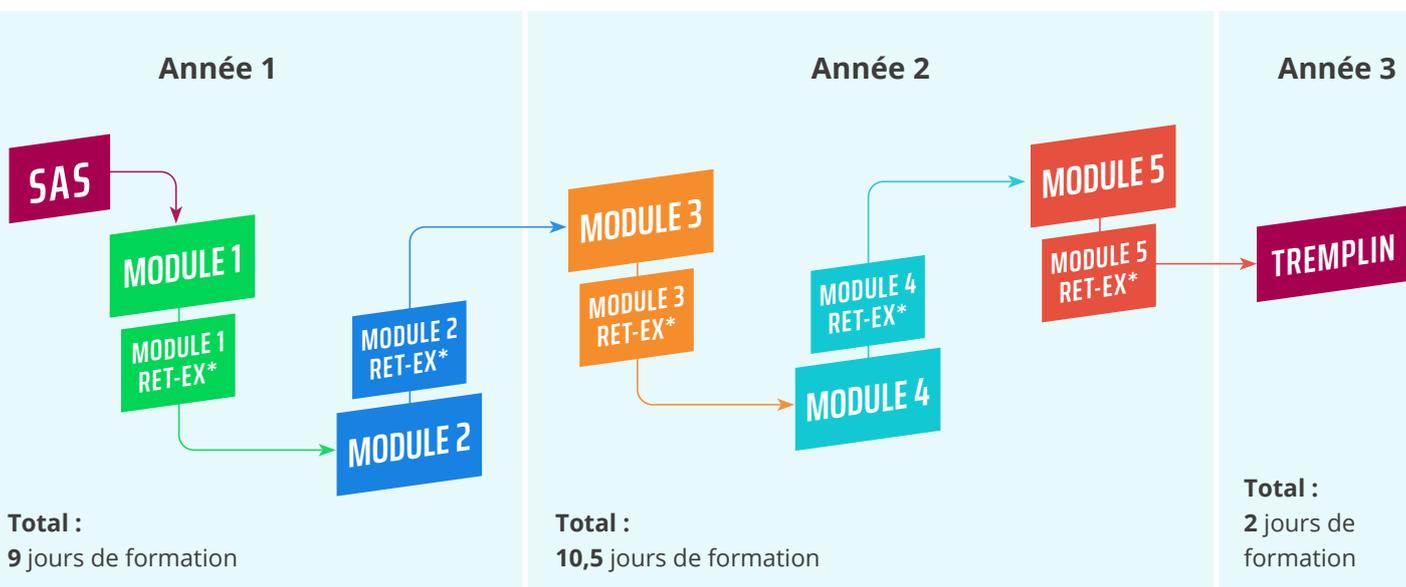
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
 - Prise de parole en public
 - Techniques de communication

4 • Focus sur Copernic

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



Le parcours Copernic :



* Retours d'expérience



12 !

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

Les rentrées se font maintenant librement

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

5 • Parcours JD

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

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

Valeurs et Performances

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



VISA

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



Apprendre à Apprendre



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

Influence et Dynamique



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

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

FACIL



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

R'éveil



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

03 LA BOITE À OUTILS



1 • Comment s'inscrire ?

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

POUR LES FORUMS FORMATION, COPERNIC ET FORUMS COLLABORATEURS

PRÉREQUIS OBLIGATOIRES

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

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

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

ou

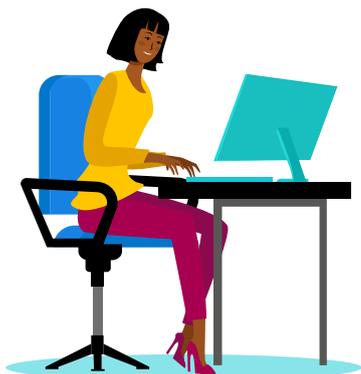
▶ l'onglet **Notre catalogue** en haut de la page, puis sur ton choix de thématique.

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

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

Nous te remercions de bien suivre ces différentes étapes.

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



RAPPEL

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

2 • Comment financer ma formation

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

Besoin de plus d'infos ?

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

Le saviez-vous ?

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

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

Les différents OPCO opérateurs de compétences

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

Identifier son OPCO

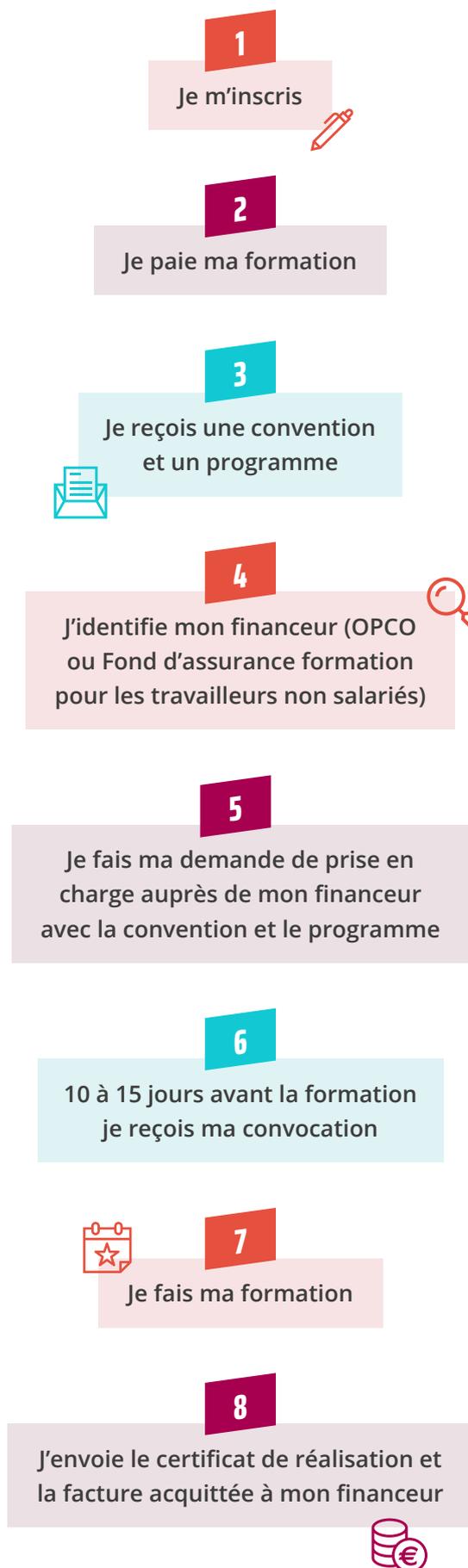
Il existe aujourd'hui 3 principales méthodes pour connaître son opérateur de compétences :

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

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

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

[Liste des opérateurs de compétences](#)



04 FORUM FORMATIONS

PROCESS D'INSCRIPTION

ÉTAPE 1

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

ÉTAPE 2

Te faire accompagner par ton **Référent Formation Section (RFS)**, le cas échéant.

ÉTAPE 3

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

ÉTAPE 4

Inscriptions à partir du site <https://www.maformationcjd.fr/>
Sélectionne la région **Hauts-de-France** sur la carte de France.

ÉTAPE 5

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

ÉTAPE 6

ÉTAPE te fera parvenir une **confirmation de pré-inscription** ; puis suivra la convention de stage, la convocation, etc. afin de remplir au mieux l'ensemble des formations lors des forums.

MODALITÉS D'INSCRIPTION : Premier inscrit, premier servi

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

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

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





MEMENTO 2024-2025

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

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

Coche tes
choix de
formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner

FORUM JD
14 • 15 novembre 2024
Lille

Formation	Formateur	
● Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant <i>Niveau 1</i>	Lydwine MOTTE	
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	Hervé MOREL	
● Ecoute Active	Patrick DETREMONT	
● Découvrir et commencer à utiliser la PNL pour optimiser ses capacités managériales	Bernadette PRICE	
● Diriger sereinement l'entreprise familiale	Patricia NICOLAS	
● Analyse financière <i>Niveau 1</i>	Philippe ABGRALL	
● Devenir un professionnel augmenté avec l'IA chatGPT	Régis BUTTY	
● Devenez détective du non verbal (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)	Céline DELAVEAU	
● Prise de Parole en Public	Yves SCHERPEREEL	
● Facilitation graphique - Booster votre communication par le visuel	Thierry DELESTRE	

FORUM COLLAB
25 • 26 février 2025
Beauvais

● Le pouvoir de la lecture efficace	Mohamed KOUSSA	
● Gestion du temps	Philippe DARGET	
● Plus de (bon) Sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable	Patrick LESAGE	
● Vendez comme vous êtes (Avant j'aimais pas vendre)	Alain MULERIS	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® <i>Niveau 1</i>	Jean-Pierre AUGAT	

FORUM JD
27 • 28 février 2025
Beauvais

● Le pouvoir de la lecture efficace	Mohamed KOUSSA	
● Gestion du temps	Philippe DARGET	
● Plus de (bon) Sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable	Patrick LESAGE	
● Transformer ses peurs en énergie d'action avec les arts martiaux	Nathan OBADIA	
● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management)	Jean-Pierre FIASSON	
● Recruter sans se tromper	Hervé MOREL	
● Vendez comme vous êtes (Avant j'aimais pas vendre)	Alain MULERIS	
● Reprendre une entreprise saine ou en difficulté	Jean-Marc TARIANT	
● Business Game : la finance pour non financiers	Christophe VERET	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® <i>Niveau 1</i>	Jean-Pierre AUGAT	

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner

Coche tes choix de formation



FORUM JD
24 • 25 avril 2025
Amiens

Formation	Formateur	
● Assertivité	Gilles LEFEBVRE	
● Le jeu du roi et de la reine	Frédérique MONJOURNAL	
● L'intelligence du cœur au service du leadership	Sylviane RETUERTA	
● Temps gagnant	Bernard GLOPPE	
● Analyse financière Niveau 2	Philippe ABGRALL	
● Réussir ses entretiens managériaux	Estelle DUCROS	
● Découvrez votre excellence dans l'action	François BELLAMI	
● Performer dans l'incertitude : S'inspirer des principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles	Jérôme BRISEBOURG	
● Introduction à l'intelligence artificielle et à ses usages en entreprise	Valérie VO HA	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 2	Jean-Pierre AUGAT	

LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

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

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

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

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

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

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



FORUM JD

14 - 15 NOVEMBRE 2024

Ouverture des inscriptions le 30 septembre 2024 à 9h

Lille

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant <i>Niveau 1</i>		Lydwine MOTTE	800 €
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend		Hervé MOREL	800 €
Ecoute Active		Patrick DETREMONT	800 €
NEW Découvrir et commencer à utiliser la PNL pour optimiser ses capacités managériales		Bernadette PRICE	800 €
Diriger sereinement l'entreprise familiale		Patricia NICOLAS	800 €

DIRIGER

TARIFS HT

Analyse financière <i>Niveau 1</i>		Philippe ABGRALL	800 €
------------------------------------	--	------------------	-------

PERENNISER

TARIFS HT

NEW Devenir un professionnel augmenté avec l'IA chatGPT		Régis BUTTY	800 €
--	--	-------------	-------

RAYONNER

TARIFS HT

Devenez détective du non verbal (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)		Céline DELAVEAU	800 €
Prise de Parole en Public		Yves SCHERPEREEL	800 €
NEW Facilitation graphique - Booster votre communication par le visuel		Thierry DELESTRE	800 €

Clique sur une formation pour accéder à son programme 



FORUM COLLAB

25 - 26 FÉVRIER 2025



Ouverture des inscriptions
le 25 novembre 2024 à 9h

Beauvais

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

NEW Le pouvoir de la lecture efficace		Mohamed KOUSSA	800 €
Gestion du temps		Philippe DARGET	800 €
Plus de (bon) Sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable		Patrick LESAGE	800 €

PERENNISER

TARIFS HT

Vendez comme vous êtes (Avant j'aimais pas vendre)		Alain MULERIS	800 €
--	--	---------------	-------

RAYONNER

TARIFS HT

Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1		Jean-Pierre AUGAT	800 €
---	--	-------------------	-------



FORUM JD

27 - 28 FÉVRIER 2025



Ouverture des inscriptions
le 30 septembre 2024 à 9h

Beauvais

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

NEW Le pouvoir de la lecture efficace		Mohamed KOUSSA	800 €
Gestion du temps		Philippe DARGET	800 €
Plus de (bon) Sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable		Patrick LESAGE	800 €
Transformer ses peurs en énergie d'action avec les arts martiaux		Nathan OBADIA	800 €

DIRIGER

TARIFS HT

Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management)		Jean-Pierre FIASSON	800 €
Recruter sans se tromper		Hervé MOREL	800 €

PERENNISER

TARIFS HT

Vendez comme vous êtes (Avant j'aimais pas vendre)		Alain MULERIS	800 €
Reprendre une entreprise saine ou en difficulté		Jean-Marc TARIANT	800 €
Business Game : la finance pour non financiers		Christophe VERET	800 €

RAYONNER

TARIFS HT

Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1		Jean-Pierre AUGAT	800 €
---	--	-------------------	-------



FORUM JD

24 - 25 AVRIL 2025



Ouverture des inscriptions
le 30 septembre 2024 à 9h

Amiens

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Assertivité 	Gilles LEFEBVRE	800 €
Le jeu du roi et de la reine 	Frédérique MONJOURNAL	800 €
NEW L'intelligence du cœur au service du leadership 	Sylviane RETUERTA	800 €
Temps gagnant 	Bernard GLOPPE	800 €

DIRIGER

TARIFS HT

Analyse financière Niveau 2	Philippe ABGRALL	800 €
Réussir ses entretiens managériaux	Estelle DUCROS	800 €
Découvrez votre excellence dans l'action	François BELLAMI	800 €
NEW Performer dans l'incertitude : S'inspirer des principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles 	Jérôme BRISEBOURG	800 €

PERENNISER

TARIFS HT

NEW Introduction à l'intelligence artificielle et à ses usages en entreprise	Valérie VO HA	800 €
---	---------------	-------

RAYONNER

TARIFS HT

Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 2 	Jean-Pierre AUGAT	800 €
---	-------------------	-------

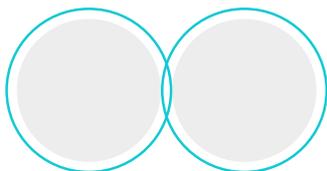
05 TES CONTACTS EN RÉGION



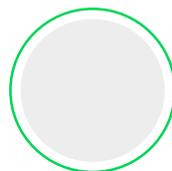
Eric FEKKAR
Responsable
Formation en Région
eric.fekkar@cjd.net
06 64 85 98 45



Laëtitia MILHEM
Référente Parcours
en Région
Laetitia.milhem@cjd.net
06 83 30 79 32



Guillaume BOUTTENS & Benjamin HUMETZ
Côte d'Opale Côte d'Opale
guillaume.bouttens@cjd.net benjamin.humetz@cjd.net
06 18 47 77 12 07 57 09 35 62



Charlotte VASSEUR
Dunkerque
charlotte.vasseur@cjd.net
06 24 81 06 93



Fabien BOSCHAT & Fanny SOUCHON
Lille Lille
fabien.boschat@cjd.net fanny.souchon@cjd.net
06 13 55 78 38 06 76 00 19 22



Cyril GERNEZ
Audomarois
cyril.gernez@cjd.net
06 63 03 26 55



Rémy MILLESCAMPS
Artois
remy.millescamps@cjd.net
06 08 58 39 61



Maxence BONDUELLE
Amiens
maxence.bonduelle@cjd.net
06 17 15 07 65



Cyrille DUBOIS & Thibaud DEZUTTER
Hainaut Cambresis Hainaut Cambresis
cyrille.dubois@cjd.net thibaud.dezutter@cjd.net
06 84 34 16 10 06 51 46 65 30



Aurélien BRETON
Beauvais
aurelien.breton@cjd.net
07 86 76 48 50



Cyril NOURY
Sud Oise
cyril.noury@cjd.net
06 23 88 10 05



Angélique CIREFICE
Compiègne
angelique.cirefice@cjd.net
06 60 36 34 49



Ellis FOSU
S' Quentin
ellis.fosu@cjd.net
06 08 40 33 13

ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

ASSERTIVITÉ

#Assertivité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

- « Je n'ose pas... »
- « Je ne peux pas m'empêcher d'exploser... »
- « Je tourne autour du pot... »

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

PARTIE 1

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

PARTIE 2

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

PARTIE 3

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



par Gilles LEFEBVRE



et Yves SCHERPEREEL

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

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

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

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

PARTIE 4

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

PARTIE 5

Ouverture à la CNV et expérimentation – Clôture.

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

NEW

DÉCOUVRIR LA PNL POUR OPTIMISER SES CAPACITÉS MANAGÉRIALES

#PNL #Leadership

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Découvrir la PNL vous titille depuis un petit moment ? Vous ne savez pas ce que c'est mais vous êtes un aventurier dans l'âme ? Venez vivre plus que suivre une formation qui éclairera votre vision du monde d'une toute nouvelle teinte ! Ici pas de faux semblant, beaucoup de pratique et un élargissement de son modèle du monde pour mieux se comprendre, mieux comprendre les autres et régler ainsi pas mal de ses problématiques de dirigeant !



OBJECTIFS

- Prendre conscience qu'on regarde chacun par un petit bout de la lorgnette, même quand on pense être ouvert d'esprit
- Être capable de choisir en toute circonstances "la paire de lunettes" qui nous donne une vision du monde la plus facilitante pour avancer dans nos objectifs
- Apprendre en faisant et en se trompant se donner toutes les chances de réussir



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne amenée à travailler en collaboration avec d'autres personnes ou à recevoir du public

Programme

JOUR 1 • Matin

Premier contact avec la PNL, savoirs de base et travail sur l'état présent. Comprendre comment la PNL peut être utilisée dans le cadre de l'entreprise et être un outil d'aide à la résolution de problématiques.

- Présentation des origines et des principaux concepts de la PNL
- Echange sur les problématiques de chacun rencontrées en entreprise, dans l'interaction avec des collaborateurs, choix pour chacun d'un sujet de travail sur les 2 jours
- Présentation de la notion d'état présent, des phases à suivre et des modes de questionnement à mettre en place
- Elicitation d'un objectif concret lié à sa situation de dirigeant

JOUR 1 • Après-midi

Construction d'un objectif SMARTe et premier travail de visualisation et technique de transfert de ressources. Poser les critères qui favorisent la réussite et première technique PNL pour choisir un état émotionnel facilitant dans son quotidien de dirigeant.e

- Les concepts d'objectif SMARTe, d'interférences et de ressources à l'atteinte d'objectif
- Découverte de la régulation émotionnelle avec utilisation du VAKOG et de la technique de transfert de ressources utilisable dans son rôle de dirigeant



par Bernadette
PRICE

Titulaire d'une maîtrise de communication et comédienne amateur, j'ai dédié une grande partie des 15 dernières années à me former en développement personnel. Maître praticien en PNL, Praticien en hypnose ericksonienne, praticien en neuro-sémantique, en ennéagramme et coach certifié RNCP, ma passion pour le fonctionnement du cerveau, la gestion des émotions, les neurosciences et l'énergétique m'a amenée à expérimenter de nombreuses techniques de développement avant de construire des formations utilisant tout mon parcours. Véritable couteau suisse en matière de développement personnel, j'aime transmettre avec bienveillance et sens de l'écoute, des outils de changement pratiques, faciles à mettre en œuvre et d'une efficacité redoutable ! Humour, convivialité et alternance entre théorie et pratique sont mes marques de fabrique pour des formations dans lesquelles on ne s'ennuie pas...

JOUR 2 • Matin

Métaprogrammes : connaître et reconnaître différents filtres de tri d'information et utilités en entreprises. Comprendre comment chaque cerveau trie, filtre les informations et l'impact au sein de l'entreprise. Utiliser les outils de la PNL pour appréhender les difficultés rencontrées en entreprise.

- Présentation de 7 métaprogrammes fondamentaux pour le management
- Recherche des tris primaires de chaque stagiaire
- Repérage et autoévaluation de ses métaprogrammes dominants
- Echanges sur des cas concrets vécus dans le cadre de l'entreprise et pistes de solution

JOUR 2 • Après-midi

Mise en pratique de A à Z. Expérimenter le process complet pour retourner en entreprise avec une feuille de route pragmatique

- Mise en pratique complète avec un problème concret de dirigeant à résoudre en utilisant tous les acquis de la formation.
- Echanges et questions réponses pour finaliser l'appropriation des concepts.
- Finalisation d'un objectif de travail post formation avec un plan d'action à mettre en place dans son entreprise

Méthode et outils pédagogiques

Grâce à l'alternance de petites séquences théoriques et d'exercices de mise en pratique à partir de votre situation de dirigeant, vous allez tout en apprenant les bases de la PNL, travailler à la résolution de problématiques concrètes. Le cadre bienveillant du groupe, l'humour présent tout au long de la journée et l'échanges de pratiques favoriseront un apprentissage efficace et ludique.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire en termes de connaissances. L'envie d'apprendre, de découvrir et l'acceptation de s'interroger sur ses certitudes sont des plus !
- Il sera important de venir à la formation avec un problème professionnel sur lequel vous avez envie de travailler concrètement (ex : je n'arrive pas à gérer mon emploi du temps, j'ai du mal à organiser mes équipes, j'ai du mal à déléguer, je n'arrive pas à recruter les bonnes personnes...)

Vous pourrez ainsi dédier les 2 jours de formation à une problématique concrète que vous pourrez solutionner tout ou partie grâce aux apports de la PNL !

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.

DIRIGER SEREINEMENT L'ENTREPRISE FAMILIALE



#Entreprise familiale #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

« Être proches, ça peut éloigner, c'est clair... ! ». Les liens tissés avec les fibres « famille et business » peuvent parfois s'emmêler. Émotions, non-dits, maladroites, sentiments, héritages, histoires passées mais non dépassées, flou... provoquent des trous et des nœuds dans l'œuvre collective qui quoique prospère peut s'avérer compliquée à vivre. Cette formation est née de la volonté de certains dirigeants démunis face à leur profonde envie de développer une entreprise familiale où il fait bon vivre.



OBJECTIFS

- « Faire bon ménage » pour assurer une entreprise agréable à vivre !
- « Une place pour chacun, chacun à sa place pour s'épanouir... » ;
- La clarté comme fil conducteur ! De la clarté et encore de la clarté... dans l'histoire, dans les mots, dans les transmissions ;
- Dépoussiérer. Réparer. Faire du passé une force plutôt que de passer en force au présent et garder ce qui est bon pour l'avenir.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants d'entreprise familiale et les couples dirigeants innovants qui savent que la folie c'est de toujours se comporter de la même façon et de s'attendre à un résultat différent !

Programme

JOUR 1 • Matin

Trajectoire passée. S'associer à la ligne temps : s'arrêter pour faire un point personnel.
Comprendre les enjeux souvent invisibles de l'entreprise familiale.

JOUR 1 • Après-midi

Place, légitimité et transmission. Faire du passé une force. La légende et la culture familiale.
Faire un point global grâce au Dessin Révélateur des transmissions familiales.

JOUR 2 • Matin

Adopter un outil de communication facilitant le relationnel « famille et business ».
Apprendre à éviter et à gérer les tensions. Savoir faire des tensions un levier d'expansion !

JOUR 2 • Après-midi

Pont vers le futur : envies, besoins, outils à incorporer à l'avenir.



par Patricia
NICOLAS

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

Méthode et outils pédagogiques

Vous allez vivre entre dirigeants d'entreprise familiale, une parenthèse qui offre un temps de répit, d'apprentissage, de mise au point et de régénération. Trois axes sont travaillés en synergie : la place (la légitimité) de chacun, le relationnel et la ligne temps (passé, présent, futur) avec un fil conducteur qui est : la clarté. Et cette clarté s'effectue notamment par le biais d'un puissant atelier : Le dessin révélateur et libérateur des transmissions familiales qui permet à la fois d'extérioriser mais aussi d'opérer des changements de positionnement, d'habitudes et de croyances. (Aucune aptitude en dessin n'est nécessaire bien au contraire !).

La formation est rythmée par des ateliers apprenants soutenus par des apports théoriques, de nombreux échanges, des jeux de rôles. En tant que formatrice spécialisée dans la relation et la relation familiale, je m'ajuste finement aux besoins participants.

Prérequis

S'autoriser un temps d'introspection, une remise en question constructive.

ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Ce stage s'adresse à toute personne qui souhaite intégrer une des notions fondamentales de la relation interpersonnelle : une écoute de qualité.

Est-ce là une compétence innée ? Malgré l'intention positive de chacun, force est de constater qu'il n'en est rien. Nombreux sont les pièges bien souvent inconscients.

L'écoute active permet de mieux communiquer, en harmonie avec son interlocuteur, de recueillir facilement des informations, de favoriser la négociation et la collaboration, de prévenir les conflits.



OBJECTIFS

- Développer ses compétences d'écoute, théoriques et surtout pratiques ;
- Expérimenter une autre manière de se positionner dans la relation à l'autre ;
- S'ouvrir à l'accompagnement et au soutien des personnes, à l'affirmation de soi et à la prévention des conflits.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne qui souhaite intégrer une des notions fondamentales de la communication interpersonnelle positive.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Ouverture du groupe – Pose du cadre de fonctionnement – Sens et besoins pour chaque participant ;
- Premiers exercices d'écoute ;
- Les impacts d'une écoute de qualité ;
- Les conditions favorables d'une bonne écoute.

JOUR 1 • Après-midi

- La notion de cadre de référence ;
- Premiers postulats et techniques de base de l'écoute active et de la communication interpersonnelle ;
- Les pièges courants de l'écoute ;
- Expérimentations et débriefing.

JOUR 2 • Matin

- Synthèse des séquences précédentes ;
- Travail sur la reformulation - Expérimentation ;
- Explorer et aider à clarifier la situation de son interlocuteur ;
- Outils de questionnement – Exercice et expérimentation.



par Gilles LEFEBVRE



et Yves SCHERPEREEL

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

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

Yves SCHERPEREEL : Co-fondateur de l'association (loi 1901) BALLE MAGIQUE Asbl se former pour rebondir. Association d'intervenants de formations complémentaires dont l'objet est la mise en place de projets de développement des compétences relationnelles par le biais de formations, d'animations, d'accompagnements individuels, ou d'interventions spécifiques.

JOUR 2 • Après-midi

- Comprendre le système logique interne d'une personne, développer son empathie - Expérimentation ;
- Exercice de clôture avec évaluation en intervention ;
- Bilan à chaud et projet personnel.

Méthode et outils pédagogiques

Le stage propose une démarche essentiellement basée sur l'expérience de chacun. Des apports théoriques et outils sont présentés et systématiquement expérimentés via des mises en situation le plus souvent en petits groupes. Tous les exercices sont débriefés et le niveau attendu progresse tout ou long du stage.

Prérequis

Souhaiter intégrer une des notions fondamentales de la communication interpersonnelle positive.

GESTION DU TEMPS

#Gestion du temps #Organisation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chefs d'entreprise, encadrement et agent de maîtrise.

Programme

SEQUENCE 1

Savoir ce que l'on veut : PREVOIR

Se concentrer sur le haut rendement

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

Se fixer des objectifs

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

Élaborer des plans d'action

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

SEQUENCE 2

Obtenir ce que l'on veut : PLANIFIER

Réserver du temps dans son agenda

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

Établir ses priorités

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

Déléguer

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



par **DARGET**
FORMATION

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

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

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

SEQUENCE 3

Maîtriser son quotidien : S'ORGANISER

Éviter la chronophagie

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

Traiter les véritables urgences

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

Méthode et outils pédagogiques

Une formation - action active et impliquante :

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

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

Prérequis

Aucun.

INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET PERFORMANCE DU JEUNE DIRIGEANT

NIVEAU 1



#Gestion des émotions #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous que 70 % de la réussite d'une prise de décision, d'une communication efficace, d'une gestion de conflit... découlent de l'intelligence émotionnelle ?

Savez-vous que c'est une intelligence qui se mesure et se travaille avec techniques et méthodes concrètes ? Oui, bien sûr, vous le savez !

Alors venez-vous perfectionner par ici !



OBJECTIFS

- Gagner en efficacité ;
- Inspirer confiance ;
- Accroître sa performance ;
- Construire des relations saines ;
- Gagner en leadership.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre de se faire déborder. Les managers qui en ont marre que leurs équipes ne comprennent rien.

Programme

Module 1 : Diriger avec authenticité

JOUR 1 • Matin

- Comprendre le processus et le rôle des émotions ;
- Mesurer les enjeux, avantages et bénéfices de l'intelligence émotionnelle ;
- Apprendre le modèle des 5 piliers de Goleman ;
- Passage du test EQ.

JOUR 1 • Après-midi

- Identifier les compétences nécessaires pour fédérer, vendre et développer son potentiel ;
- Evaluer l'équilibre des piliers de l'intelligence émotionnelle pour la performance des actions ;
- Remise du rapport individuel EQ.



par Lydwine MOTTE

Ma conviction est que la juste utilisation de nos émotions est la clé des relations authentiques et engageantes, pour un monde plus humain. À ce titre, ma mission est d'être « Enchanteuse de relations » : je transmets un pouvoir fort, celui de l'Enchantement, dans toute sa noblesse, pour permettre aux personnes soucieuses de relations saines et durables de mêler les ingrédients d'une attitude et d'une communication réussies pour manager, engager, vendre, et profiter de merveilleux bénéfices !

JOUR 2 • Matin

- Capitaliser sur sa nature pour diriger avec authenticité ;
- Mieux se connaître : émotions, comportements, styles de leadership, de gestion de conflit ;
- Avoir une perception honnête de soi ;
- Cultiver confiance et estime de soi.

JOUR 2 • Après-midi

- Gérer ses émotions pour diriger avec discernement ;
- Gérer son impulsivité d'humeur, de décision et d'action ;
- Être intègre en toute circonstance ;
- Accepter le changement ;
- EXCLU : Consolidation en visioconférence par petit groupe de 5 personnes, 1h à J+2 mois : bilan des actions et ajustements selon les expérimentations menées au quotidien.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 fois 2 jours, vous allez participer à des ateliers individuels, collectifs et en sous-groupes. Vous allez créer des roues, jouer aux cartes, inverser la pédagogie, intégrer des jeux de rôle... Vous allez décortiquer vos situations du quotidien pour les rendre plus productives. Vous allez vous auto-évaluer, vous positionner, et réfléchir sur ce que vous pouvez mettre en place pour progresser.

Et vous allez même passer un test EQ officiel et recevoir un rapport individuel à chaque session !

Bonus : un temps de retour sur expérience en demi-groupes 2 mois après chaque module !

Prérequis

- Être prêt à se remettre en question ;
- Être prêt à se poser et écrire pour son développement personnel ;
- Être prêt à partager en bienveillance et recevoir du feedback ;
- S'engager à mettre en pratique pendant l'inter-modules.

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

LE JEU DU ROI ET DE LA REINE®

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le jeu du Roi et de la Reine® s'adresse à toute personne qui exerce ou qui veut exercer des responsabilités d'une façon ou d'une autre dans des organisations.

L'intention est d'explorer quels types de rôles et de responsabilités chaque membre d'un groupe peut prendre selon sa maturité, ses qualités innées ou acquises et selon l'équilibre de l'ensemble du groupe qui dépend évidemment de chacun des autres membres.



OBJECTIFS

- Installer son leadership naturel pour développer sa puissance et prendre sa juste place parmi les autres ;
- Faire grandir la confiance en soi et l'estime de soi ;
- Assumer pleinement la responsabilité de ses actes et de sa vie (notre Autonomie) ;
- Développer son niveau de conscience sur ses croyances afin de changer son regard sur soi et les autres ;
- Intégrer la dimension systémique de son scénario de vie : comment ce qui est en soi interagit avec ce qui est au dehors de soi (intrapsychique/interpersonnel).



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre, manager.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Leadership : définition et application ;
- Caractéristiques du Pouvoir et de la Puissance du leadership ;
- Comment identifier les fragilités du leadership et quelles conséquences sur l'équipe.

JOUR 1 • Après-midi

- Les 6 archétypes clés des cours royales : Guerrier, Bâisseur, Sage, Artiste, Roi et Inconnu ;
- Les liens avec les apports des neurosciences et des travaux sur le cerveau ;
- Autodiagnostic du leadership à partir des 5 compétences clés.



par **COHÉLIANCE**

Frédérique MONJOURNAL 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

- Des outils et méthodes pour développer la pleine puissance de son leadership (en fonction de nos situations) ;
- Organiser, gérer, bâtir : construire sa stratégie, organiser ses équipes et piloter ;
- Conquérir, défendre, explorer : des outils tournés vers l'environnement.

JOUR 2 • Après-midi

- Écouter, observer, analyser : résolution de problème et créativité ;
- Définition d'un programme de progression individuel avec plan d'actions et critères de réussite.

Méthode et outils pédagogiques

Quelques apports théoriques et scientifiques.

L'utilisation de la métaphore de la « cour du roi » est une méthode pédagogique illustrative et ludique pour incarner son leadership, c'est une approche « systémique » pour comprendre les « jeux d'acteurs » dans une équipe.

Inspiré des travaux de Dominique Vincent, Arnold Mindell et Byron Katie.

Prérequis

Aucun.

PLUS DE (BON) SOMMEIL ET MOINS DE (MAUVAIS) STRESS POUR UNE PERFORMANCE DURABLE



#Gestion du stress #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

Gestion des troubles du sommeil et de la vigilance :

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

Gestion des situations stressantes :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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



par Patrick LESAGE

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

ENNÉAGRAMME: LES 9 PROFILS DE PERSONNALITÉ

MODULE 1

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1

Présentation de l'outil :

- L'Ennéagramme: définition, origines, intérêts & limites
- Présentation des 9 profils de personnalités avec leurs valeurs associées

Travail de réflexion en sous groupe sur :

- Ses modes de fonctionnement, ses forces et ses limites
- L'image renvoyée aux autres
- Les motivations réelles de son mode de fonctionnement

Décomposition des 9 profils:

- Témoignages vidéos
- Travail collectif sur les qualités et travers de chaque profil
- Les 9 motivations inconscientes
- Les 9 focalisations de l'attention



par Xavier
MOUNIER



et Manager Autrement

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

JOUR 2

Fonctionnement de l'outil :

- Les trois centres d'intelligence
- Réaction de chaque profil en situation de stress et de sécurité
- Déontologie

Approfondissement de la connaissance des autres :

- Témoignages vidéos

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Questionnaire d'autoévaluation.

Travail à la vidéo.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

Prérequis

Aucun pré-requis spécifique.

ENNÉAGRAMME LES DYNAMIQUES RELATIONNELLES

MODULE 2

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES


POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Améliorer sa Dynamique Relationnelle.


OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1

Travail de réflexion avec les participants du même profil que soi :

- Identification de ses réactivités avec des exemples concrets et réels
- Détection de ses projections positives et négatives à l'égard des profils

Panels (groupe de personnes du même profil de personnalité) :

- Passage de cinq panels
- Témoignages et questionnement du public
- Approfondissement de chaque profil sur ses attentes dans la relation, ses motivations, son style de communication

JOUR 2

Panels (groupe de personnes du même profil de personnalité) :

- Passage de quatre panels
- Témoignages et questionnement du public
- Approfondissement de chaque profil sur ses attentes dans la relation, ses motivations, son style de communication

Approfondir selon ses besoins :

- Échange avec une personne d'un profil de son choix autour de ses besoins et attentes dans la relation en vue d'améliorer sa capacité à interagir avec ce profil


 par Xavier
MOUNIER


et Manager Autrement

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

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.
Questionnaire d'autoévaluation.
Travail à la vidéo.
Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

Prérequis

Avoir participé au niveau 1.

TEMPS GAGNANT

Laissez-vous Temps T

#Organisation #Gestion du temps

Durée 2 JOURS + 1 JOUR - 21 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

- Un meilleur management de sa propre activité ;
- Meilleure autonomie et meilleure visibilité dans son travail ;
- Trouver un équilibre entre ses temps de vie ;
- Harmonisation du temps et coopération avec les collaborateurs et son environnement d'activités ;
- Mettre en action des projets restés inassouvis.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toutes nos formations sont destinées à un public de dirigeant ou de manager. Symptômes constatés :

- Ne plus savoir par quoi commencer quand on a plusieurs actions à mener qui sont toutes prioritaires (archi - ultra prioritaires !)
- Avoir trop à faire et pas assez de temps, se sentir débordé en permanence ;
- J'ai 38000 mails dans ma messagerie et je passe mon Temps à chercher mes mails ;
- Je suis requis partout, dérangé tout le Temps et pour toutes les situations ;
- Avoir des documents partout et ne plus classer, ni ranger ;
- Nous nous occupons aussi des cas désespérés...

Programme

JOUR 1 - Matin

- Se rencontrer et faire face à ses problèmes de Temps ;
- Organiser son Temps et ses informations.

JOUR 1 - Après-midi

- Utiliser un agenda ;
- La question du plan de journée ;
- S'organiser dans son bureau.



par Bernard
GLOPPE

Entrepreneur, coach il développe et s'enrichit de ce thème au sein de l'entreprise Temps Gagnant qu'il a créé en 2004. Dirigeant de deux entreprises orientées sur la question du TEMPS, depuis 27 années, je sillonne les entreprises pour délivrer un message empreint de philosophie, autant que de méthodologie, prenant en compte les nouvelles technologies au démarrage de ce 21e siècle emballé de vitesse et d'instantanéité. Mon travail est dédié à la formation action.

JOUR 2 - Matin

- Point du jour 1 – faits marquants ;
- S'organiser avec sa messagerie et ses outils numériques.

JOUR 2 - Après-midi

- S'organiser avec les autres (interruptions – urgence – priorité) ;
- Temps et philosophie - rythme de vie, faire de sa vie un Temps Gagnant.

JOUR 3

- Mise au point sur les travaux réalisés, les écueils et les réussites,
- La réalité et mes engagements volontaires, gérer les dysfonctionnements,
- Temps et philosophie (rythme dans l'entreprise et rythme de vie, faire de sa vie un Temps Gagnant.

Méthode et outils pédagogiques

La parole aux participants, mise à plat des représentations. Apports théoriques, méthodologie, enrichis d'exemples et de métaphores. Situations d'expériences, vécus, expérimentations. Pratiques quotidiennes pour s'organiser avec ses outils. Réponses aux sollicitations et préoccupations individuelles et collectives. Apports personnels, expériences et vécu des participants. Travaux individuels méthodologiques. Confrontation de situations, gestion des situations de l'équipe en présence. Engagements des participants. Présentation de ses propres travaux, action sur les dysfonctionnements.

Prérequis

Aucun.

TRANSFORMER SES PEURS EN ÉNERGIE D'ACTION AVEC LES ARTS MARTIAUX 🥋

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avez-vous déjà vécu des moments où le stress (qui est une expression de la peur) vous saisit au corps ? Une surcharge de travail, un imprévu pas du tout désirable, un conflit, une prise de parole, un contexte incertain et inquiétant ?



OBJECTIFS

Cette formation est l'espace où vous apprendrez à maîtriser la peur pour être capable de bénéficier de son énergie incroyable sans la subir.

- Vous découvrirez les rouages de la peur, quel est son rôle et la façon dont elle libère l'énergie de stress dans le corps ;
- Vous apprendrez à détendre rapidement le corps et diminuer les ruminations mentales pour pouvoir agir librement et efficacement dans les situations déstabilisantes, qu'elles soient pro ou perso ;
- Vous comprendrez qu'il est possible et souhaitable de devenir ami.e avec sa peur pour écouter son message sans toutefois la laisser décider ;
- Vous saurez comment cultiver au quotidien grâce à des exercices très simples un état de confiance, de présence et de force tranquille d'un.e maître Jedi.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Pour tous les dirigeants qui en ont marre de s'épuiser à la tâche, de devoir gérer tous les problèmes/imprévus/collaborateurs...et qui aimeraient plus de simplicité, d'espace et de joie dans leur quotidien.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre l'utilité de la peur et ses manifestations physiologiques. Prendre conscience des schémas de tension physique et psychique générés par les situations de peurs. Découvrir la puissance de la respiration pour rééquilibrer le système nerveux et modifier l'équilibre physiologique du corps. Apprendre à l'utiliser pour gérer la douleur et le stress.

JOUR 1 • Après-midi

Faire face au changement et à l'inconnu avec sérénité. S'entraîner à rebondir et rester en mouvement dans une situation anxiogène (physique ou psychique) tout en restant aligné avec soi-même.



par Nathan
OBADIA

Ingénieur de formation, diplômé d'un master de l'ESCP en innovation, Nathan OBADIA a décidé de changer de vie en 2015 pour créer un projet en lien avec sa passion : la self-défense. Instructeur ceinture noire de Krav Maga (self-défense) diplômé d'État, il s'est également formé à la Communication Non Violente, l'improvisation théâtrale, l'hypnose et la méditation. Il a créé la méthode Self Collective pour apprendre à gérer tout type de violence (verbale, psychologique et physique) vis-à-vis des autres et de soi-même. Il enseigne au grand public et dans les entreprises.

JOUR 2 • Matin

Dépasser la peur du regard des autres. S'entraîner à célébrer l'échec et à lâcher prise pour agir librement en fonction de ce qui est juste pour soi. Travailler l'affirmation de soi vocale, physique et posturale pour cultiver le calme et la confiance dans les situations stressantes.

JOUR 2 • Après-midi

Expérimenter la puissance de la gratitude et de la compassion comme antidote à la peur. Exercices pratiques pour renforcer le sentiment de sécurité intérieure.

Méthode et outils pédagogiques

La méthodologie proposée sort des sentiers battus des formations classiques de gestion du stress. Elle utilise des pratiques complémentaires permettant de faire un lien direct entre le corps et l'esprit (en passant par le cœur). Le mélange des arts martiaux, de la méditation de pleine conscience, de la Communication non violente et des exercices issus du théâtre d'improvisation est au service d'une transmission ludique qui mêle profondeur et légèreté, le tout dans une grande bienveillance. Pendant deux jours, vous allez participer à des exercices et jeux collectifs, de l'introspection individuelle, des partages en groupe.

Prérequis

Les seuls pré-requis demandés sont la curiosité et la bienveillance.

NEW

LE POUVOIR DE LA LECTURE EFFICACE

#Efficacité #Confiance en soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Lire et comprendre un livre de 200 pages en moins d'1h, vous vous dites que c'est mission impossible ? Et bien venez participer à cette formation et découvrez des techniques simples pour (re) devenir un.e lecteur.rice efficace !



OBJECTIFS

- Gagner jusqu'à 3h par jour sur votre emploi du temps
- Se concentrer en 5 min pour une durée de 4h
- Lire un livre de 200 p (et plus) en moins d'1h
- Vous lirez avec plaisir, même des documents administratifs



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont marre de perdre du temps.
- Les dirigeants qui ont toujours fait semblant d'avoir lu tous les documents qu'on leur envoie
- Les managers à qui personne n'a encore dit que ça sert à rien de faire comme si on avait tout compris
- Les collaborateurs qui doivent apprendre à dire qu'ils ont besoin de temps pour consulter des informations

Programme

JOUR 1 - Matin

« Lire en étant soi-même »

Reconnaitre les filtres et interprétations de lecture pour les accepter.
Définir un objectif personnel de lecture

Identifier les conditions d'une lecture efficace pour le/la dirigeant.e.
Travailler sur la concentration et l'attention pour permettre la performance.

JOUR 2 - Après-midi

Deuxième demi-journée : « Les principales techniques de lecture efficace »

Identifier les freins de lecture pour apporter des solutions
Faciliter les échanges avec ses interlocuteurs en entreprise avec les différentes techniques de lecture :

- Technique pour se concentrer en 5 minutes
- Technique du balayage dans tous les sens
- Techniques du saut pour une lecture ultra rapide



par Mohamed
KOUSSA

Ancien professeur de lycée professionnel, Mohamed Koussa a créé la MK Academy, son académie de lecture rapide, suite à sa victoire au championnat du monde 2017 à Shenzhen en Chine. Depuis ce moment, il sillonne le monde avec pour mission de faire émerger le potentiel de chaque individu, grâce au pouvoir de lecteur de chacun. Sa méthode fait l'objet d'un ouvrage édité aux éditions Retz et a elle fait ses preuves auprès d'élèves de l'école primaire jusqu'aux professeurs d'université, en passant par ceux qui détestent la lecture. Il a même formé d'autres champions du monde.

JOUR 2 - Matin

« la stratégie ou le cadre de l'efficacité »

L'exploitation préalable ou faire le tour d'un écrit en quelques minutes pour gagner du temps dans ses missions de dirigeant.e

Identifier différentes stratégies de lecture et notamment la stratégie de Socrate appliquée à la lecture pour faciliter la lecture de certains documents (contrats RH, contrats fournisseurs, engagement de partenariat, documents officiels...)

JOUR 2 - Après-midi

« Dans le grand bain »

Etablir des leviers de progression pour le dirigeant et un programme annuel de lecture à mettre en place au quotidien

Lire un document de 100 à 200 pages en un temps limité

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez revisiter votre conception de la lecture et en construire une nouvelle grâce à votre personnalité. Vous allez réfléchir sur un certain nombre de questions et faire des exercices pratiques pour accélérer votre lecture sans perdre votre compréhension. Vous serez aussi mis en situation de changement par petits groupes de travail.

- Méthode originale de définition d'objectif CAMPER® (Marque déposée par la MK Academy)
- Formation construite sur les 6 niveaux logiques de Robert Dilts (modèle de coaching issu de la Programmation Neuro Linguistique)
- Méthode de la maïeutique socratique du questionnement pour faire émerger les changements chez le stagiaire.

Prérequis

Savoir lire le français

En développement personnel : être prêt à lâcher prise

ANALYSE FINANCIÈRE **NIVEAU 1**

#Gestion financière #Compétences stratégique



par **Philippe
ABGRALL**

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Hors des sentiers battus, par une approche ludique et un peu décalée, **il vous est proposé un parcours de découverte ou de redécouverte de l'outil de base qu'est la comptabilité** afin de nourrir vos décisions stratégiques.



OBJECTIFS

- Lecture du bilan et du compte de résultat pour enfin comprendre ce que représentent toutes ses rubriques ;
- L'analyse de la rentabilité pour un équilibre financier : visite des différents outils du comptable et du banquier ;
- Nourrir sa stratégie de ces outils financiers.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprise, cadres, techniciens de la comptabilité et toutes personnes ayant un besoin de compréhension des aspects financiers de l'entreprise pour nourrir ses décisions.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre le bilan et son Organisation

Se repérer dans les différentes rubriques du bilan, en utilisant des analogies de la vie courante et du vécu des participants.

JOUR 1 • Après-midi

Appréhension du Compte de résultat et identifier les facteurs de la rentabilité

La découverte se poursuit afin d'identifier les différents moteurs de la rentabilité et les indicateurs associés. Nous travaillons sur les documents comptables apportés par les participants.

JOUR 2 • Matin

Mettre en évidence les points d'équilibre de la trésorerie

Poursuite de la découverte des indicateurs à travers des exemples apportés par les stagiaires : Fonds de Roulement, Besoin en Fonds de Roulement...

JOUR 2 • Après-midi

Synthèse des éléments clefs afin d'éclairer et d'élaborer sa stratégie en tenant compte de la dimension financière

Après avoir abordé l'ensemble des outils durant les demi-journées précédentes, élaboration et utilisation des différents outils financiers qui éclaire la stratégie de l'entreprise.

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

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

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

Méthode et outils pédagogiques

La démarche participative entre l'animateur et les participants permet de découvrir l'univers financier sans le côté rébarbatif d'un enseignement de type scolaire.

Pour cela, les participants seront invités à apporter des documents financiers de leur entreprise ou d'entreprises qu'ils connaissent afin de travailler en permanence sur des cas concrets (leur entreprise, un client, fournisseur, ... nota : les comptes sont accessibles sur infogreffe.com).

Des documents seront remis aux participants. Ils comportent la base documentaire nécessaire et surtout des outils pour réactiver la démarche de connaissance empruntée lors du stage.

L'élément fort de ce stage est de pouvoir appréhender « les outils comptables » sans s'en rendre compte et dans un cadre d'échange interactif.

Prérequis

Aucun.

ANALYSE FINANCIÈRE **NIVEAU 2**

#Gestion financière #Compétences stratégique

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Rappel des bases de l'analyse financière

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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



par Philippe
ABGRALL

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

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

JOUR 2 • Matin

Les Tableaux de bord

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

JOUR 2 • Après-midi

Les Tableaux de bord (suite)

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

DÉCOUVREZ VOTRE EXCELLENCE DANS L'ACTION

#Connaissance de soi #Travailler ses points forts

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

PS: Les collants et la cape sont fournis.



OBJECTIFS

Pour le bénéficiaire :

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

Pour l'Entreprise et les clients :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Introduction

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

Identifier son processus d'excellence

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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



par **François BELLAMI**

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

JOUR 2 • Matin

Optimiser son action et son efficacité

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

Mieux se faire comprendre des autres

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

Prérequis

Aucun.

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.

NEW

PERFORMER DANS L'INCERTITUDE : S'INSPIRER DES PRINCIPES D'ACTION DES AVENTURIERS EN MILIEUX EXTRÊMES ET IMPRÉVISIBLES

#Leadership #Intelligence situationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comment font les aventuriers pour réussir leurs projets dans les milieux extrêmes (Everest, Pôle Nord, Pôle Sud, ...) alors que rien ne se passe jamais comme prévu ? Comment font-ils pour surmonter tous les imprévus et aléas qu'ils rencontrent lors de leurs expéditions ? En quoi ceux-ci peuvent-ils vous inspirer pour insuffler davantage d'esprit d'aventure au sein de votre entreprise, pour faire encore mieux face à l'imprévu, vivre l'incertitude comme une nouvelle normalité et développer l'agilité de vos équipes ? e.



OBJECTIFS

- Percer les secrets des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles
- R-éveiller son esprit d'aventure pour mieux faire face à l'imprévu et vivre l'incertitude comme une nouvelle normalité
- Diffuser cet esprit d'aventure au sein de son entreprise pour développer l'agilité de ses collaborateurs



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants / managers qui veulent réveiller leur esprit d'aventure et celui de leurs collaborateurs, pour faire face aux situations incertaines et imprévisibles.

Programme

JOUR 1 • Matin • S'INSPIRER

- Découvrir l'état d'esprit et les 5 principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles

Activité pédagogique : Conférence interactive avec mini-fims de mes expéditions à l'Everest, Pôle Nord et pôle Sud – Questions-réponses

- Faire un premier auto-diagnostic de son profil d'aventurier

Activité pédagogique : auto-diagnostic – échanges

JOUR 1 • Après-midi • EXPERIMENTER

- Expérimenter l'état d'esprit et les 5 principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles

Activité pédagogique : course d'orientation outdoor, en équipes – deriefing en équipes, à l'aide d'une grille

- Apports sur les biais cognitifs individuels et collectifs, et les motivations profondes

- Formaliser une première ébauche de son plan d'action individuel



par Jérôme
BRISEBOURG

Fondateur de la société All Explorers, Conférencier, formateur, aventurier. 2^e français à avoir accompli l'Explorers' Grand Slam : ascension des Seven Summits, dont l'Everest et Atteinte du Pôle Nord et du Pôle Sud). Ambassadeur de la Maison de la Planète (Boulogne-Billancourt). Étant moi-même aventurier, j'étudie depuis plus de 10 ans, les bonnes pratiques issues du sport de haut niveau et du domaine de l'aventure, pour les partager au monde de l'entreprise sous forme de formations, conférences, team-buildings ou livre (« L'art de la performance », Dunod, 2021), pour permettre à chacun de se mettre dans ses meilleures dispositions de performance, pour lui et pour ses équipes.

JOUR 2 • Matin • TRANSPOSER A SON QUOTIDIEN

- Élaborer son projet d'aventure

Activité pédagogique : atelier de travail en équipes pour définir le projet d'aventure que chacun souhaite engager au sein de son entreprise / équipe (lancement d'un nouveau produit, développement de l'activité, nouveaux partenaires, nouvelles compétences, nouveaux outils / process,...)

- Présenter son projet d'aventure pour convaincre, enthousiasmer et embarquer ses équipes

Activité pédagogique : séquence « pitch » (avec expression des questions / émotions et résistances aux changements induits)

JOUR 2 • Après-midi • TRANSPOSER A SON QUOTIDIEN (suite)

- Se préparer à accueillir l'imprévisible et développer son agilité en situation (« rien en se passera comme prévu »)

Activités pédagogiques :

- Atelier d'échanges en équipes : Se préparer à accueillir l'imprévisible
- Distinguer risques et incertitudes
- Identifier les éléments sur lesquels on peut agir et ceux qui sont hors contrôle
- Prévoir des scénarios alternatifs
- Atelier d'entraînement pour mettre en place une approche itérative type Test & Learn
- Formaliser son plan d'action individuel

Méthode et outils pédagogiques

Au cours de ces 2 jours, vous allez « sortir de votre zone de confort » et réveiller votre « esprit d'aventure » :

- Voyager dans les milieux extrêmes (Everest, Pôle Nord, Pôle Sud) et vous inspirer en découvrant comment les aventuriers font pour réussir leurs projets d'aventures dans ces milieux incertains et imprévisibles
- Expérimenter par vous-mêmes les principes d'action des aventuriers à travers une activité pédagogique ludique, accessible à tous : une course d'orientation semée d'imprévus !
- Participer à des ateliers individuels, collectifs, en sous-groupes, des jeux de rôles, pour mieux transposer à ses situations quotidiennes

Prérequis

- Être prêt à vouloir sortir de sa zone de confort
- Venir avec une tenue de sport, pour le 1er jour. Une activité physique est prévue, elle est accessible à tous et ne requiert pas de préparation physique préalable

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.

RÉUSSIR SES ENTRETIENS MANAGÉRIAUX

#Entretiens managériaux #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous :

- Bien recadrer un collaborateur sorti des rails sans le démotiver ?
- Bien recruter pour s'entourer des bonnes personnes ?
- Bien évaluer vos collaborateurs pour définir un plan de progrès ?
- Bien mener un entretien professionnel dans les règles de l'art ?

Venez vérifier que vos pratiques sont les bonnes et optimisez-les avec cette formation 4 en 1 !



OBJECTIFS

- Maîtriser la technique de cadrage ;
- Maîtriser la technique de l'entretien de recrutement ;
- Maîtriser la technique de l'entretien d'évaluation ;
- Maîtriser la technique de l'entretien professionnel ;
- Adapter son comportement à la personne et à la situation ;
- Connaissance de la législation en matière de discrimination et de harcèlement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chef d'entreprise Dirigeant Associé, Managers, et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Les points clefs de l'entretien de recadrage

Structure, étapes, posture...

Entraînement à l'entretien de recadrage.

JOUR 1 • Après-midi

Les points clefs de l'entretien de recrutement

Les questions interdites, la grille d'entretien, la fiche de décision.

Entraînement à l'entretien de recrutement.



par Estelle
DUCROS

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

JOUR 2 • Matin

Les points clefs de l'entretien d'évaluation

L'intérêt de cet entretien, la grille d'évaluation.

Entraînement à l'entretien d'évaluation.

JOUR 2 • Après-midi

Les points clefs de l'entretien professionnel

L'intérêt de cet entretien, la grille, les informations légales.

Entraînement à l'entretien professionnel.

Méthode et outils pédagogiques

Partage de pratique et d'outils, mises en situation...

Prérequis

Être en situation managériale (ou prochainement en situation managériale).

NEW

DEVENIR UN PROFESSIONNEL AUGMENTÉ AVEC L'IA CHATGPT

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

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

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

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

JOUR 1 • Après-midi : Amplifier son Efficacité Quotidienne

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

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

JOUR 2 • Matin : Expertise et Personnalisation avec ChatGPT Plus

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



par Régis BUTTY

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

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

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

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

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

SUIVI ET ÉVALUATION

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

VENDEZ COMME VOUS ÊTES

Avant j'aimais pas vendre !

#Stratégie commerciale #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Alain
MULERIS

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

REPRENDRE UNE ENTREPRISE SAINE OU EN DIFFICULTÉ

#Entreprise #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et directeurs administratifs et financiers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Rechercher et approcher des sociétés à reprendre

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

JOUR 1 • Après-midi

Évaluer une entreprise

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



par Finance & Stratégie

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

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

JOUR 2 • Matin

Organiser son projet de reprise sur les plans juridiques et fiscaux

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

JOUR 2 • Après-midi

Financer sa reprise

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

Méthode et outils pédagogiques

Animation par un professionnel de la transmission.

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

Prérequis

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

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.

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.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Prise de parole en public #Connaissance de soi



par Yves
SCHERPEREEL

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

- Muter la tension en attention : utiliser le trac ;
- Repérer vos axes d'amélioration grâce aux nombreux feedbacks du groupe et à la vidéo ;
- Acquérir et développer la stabilité, les gestes, le regard, le volume, la respiration, le débit ;
- Mettre en adéquation l'image que l'on souhaite donner avec celle perçue par les autres participants ;
- Accueillir vos émotions, développer votre charisme ;
- Structurer et organiser vos idées ;
- Capitaliser vos atouts personnels pour développer la confiance et l'authenticité.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, Cadre, Manager d'équipe.

Programme

Optimiser votre expression orale

- Muter la tension en attention : utiliser le trac ;
- Repérer vos axes d'amélioration grâce aux nombreux feedbacks du groupe et à la vidéo ;
- Acquérir et développer la stabilité, les gestes, le regard, le volume, la respiration, le débit ;
- Mettre en adéquation l'image que l'on souhaite donner avec celle perçue par les autres participants ;
- Accueillir vos émotions, développer votre charisme ;
- Structurer et organiser vos idées ;
- Capitaliser vos atouts personnels pour développer la confiance et l'authenticité.

Co-fondateur de l'association (loi 1901) BALLE MAGIQUE Asbl se former pour rebondir

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

Au cours des étapes de progression suivantes :

JOUR 1 • Matin

Être perçu : stabiliser votre posture, gestes naturels, poser le regard.

JOUR 1 • Après-midi

Être entendu : ajuster le volume, utiliser l'intonation, réguler le débit et l'articulation.

JOUR 2 • Matin

Être écouté : émettre vers les différents canaux de réception du public (VAKOG).

JOUR 2 • Après-midi

Être convaincant : structurer vos idées, anticiper les objections.
Être compris : organiser les idées, gérer la longueur des phrases.

Méthode et outils pédagogiques

Intervention de chaque participant sur un thème précis à chaque étape de la formation, individuellement ou en sous-groupe. Cette formation est interactive et concrète ; chaque thème donne lieu à des :

- Mises en situations et échanges d'expérience ;
- Apports d'informations et de connaissances de l'intervenant ;
- Discussions, débats, échanges pour clarifier et adapter les outils au terrain ;
- Analyse en commun des situations réalisées.

Ainsi les stagiaires expérimentent, se découvrent et s'approprient les outils et techniques proposés.

La vidéo sera utilisée comme un moyen complémentaire d'évaluation des compétences acquises lors du séminaire (le temps qui y sera consacré est fonction du nombre de participants).

Prérequis

Aucun.

DÉVELOPPER LA QUALITÉ DE SES RELATIONS AVEC LA PROCESS COM®

NIVEAU 1

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Connaissance de soi

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

JOUR 1 • Après-midi

Les règles de base d'une bonne communication

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



par Jean-Pierre
AUGAT

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

JOUR 2 • Matin

La satisfaction des besoins psychologiques

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

JOUR 2 • Après-midi

La gestion des situations

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

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.

NEW

FACILITATION GRAPHIQUE – BOOSTEZ VOTRE COMMUNICATION PAR LE VISUEL

#Intéractivité #Créativité

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

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



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

Cette formation va vous permettre

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants, managers et collaborateurs qui veulent

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

Programme

JOUR 1 - Matin

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

JOUR 1 - Après-midi

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

JOUR 2 - Matin

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

JOUR 2 - Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

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