

# MON CATALOGUE DE FORMATION

 EN RÉGION

# POITOU-CHARENTES

2024-2025



# SOMMAIRE

Clique sur les  
thématiques  
pour être dirigé  
vers la page 

|  |           |
|--|-----------|
| <b>ÉDITO</b>   | <b>3</b>  |
| <b>01 CALENDRIER RÉGIONAL</b>                          | <b>4</b>  |
| <b>02 LA FORMATION AVEC ETAPE ET AU CJD</b>            | <b>5</b>  |
| Quelques chiffres                                      | 5         |
| Les différentes offres                                 | 6         |
| Notre catalogue de formation pour les forums formation | 8         |
| Focus sur Copernic                                     | 9         |
| Parcours JD  | 10        |
| <b>03 LA BOÎTE À OUTILS</b>                            | <b>11</b> |
| Comment s'inscrire ?                                   | 11        |
| Comment financer ma formation                          | 12        |
| <b>04 FORUM FORMATIONS</b>                             | <b>13</b> |
| Process d'inscription                                  | 13        |
| Memento  | 14        |
| Forum Parcours - octobre 2024                          | 16        |
| Forum Collab - novembre 2024                           | 17        |
| Forum JD - novembre 2024                               | 18        |
| Forum JD - janvier 2025                                | 19        |
| Forum Collab - mars 2025                               | 20        |
| Forum JD - mars 2025                                   | 21        |
| Hors Forum - mai 2025                                  | 22        |
| Forum JD - juin 2025                                   | 22        |
| <b>05 TES CONTACTS EN RÉGION</b>                       | <b>23</b> |
| <b>ANNEXES</b>   | <b>24</b> |



# ÉDITO

## “ Ami-e JD-ette,

Prêt à te former ? Si tu fais partie du CJD, tu sais que **SE FORMER** pour **PROGRESSER** est un **pilier** de notre école du dirigeant.

Avec l'équipe de RFS, nous sommes ravis de te présenter ce catalogue régional, **complet** et **diversifié**.

On commence l'année avec un superbe **FORUM PARCOURS**, pris en charge par la Région. Le Parcours c'est quoi ? Ce sont 5 formations, animées par **des JD engagés**, indispensables pour asseoir sa position de dirigeant, au service du vivant.

Puis **4 FORUMS JDS** et **2 FORUMS COLLABORATEURS**, lors desquels tu pourras choisir sur **quelles compétences** tu souhaites (faire) progresser !

On alterne les formations outils, les Tops Success et les nouvelles formations. On alterne aussi les lieux !

Prêt à vous former ? **3,2,1... préinscris toi !**



**Emmanuel BRULAVOINE**  
PDR



**Juliette VIGNAUD**  
RFR



**Accompagnement des personnes en situation de Handicap ou difficulté momentanée :** Les formations de la SARL ETAPE sont adaptables pour tous. Il vous suffit de nous contacter à [formation@cjd.net](mailto: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

3-4 octobre

Forum Parcours (inscriptions du 1<sup>er</sup> juillet au 15 août)

19-20 novembre

Forum Collab (ouverture des paiements le 2 octobre 2024)

21-22 novembre

Forum JD (ouverture des paiements le 2 octobre 2024)

6 décembre

Rencontre du Réseau

2025

16-17 janvier

Forum JD (ouverture des paiements le 2 octobre 2024)

23-24 janvier

Des racines et des JD

18-19 mars

Forum Collab (ouverture des paiements le 2 octobre 2024)

20-21 mars

Forum JD (ouverture des paiements le 2 octobre 2024)

14-15-16 mai

Hors Forum (ouverture des paiements le 2 octobre 2024)

11-12-13 juin

Campus

19-20 juin

Forum JD (ouverture des paiements le 2 octobre 2024)

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

# 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 vocation à s'enrichir régulièrement sur différentes thématiques en fonction de la remontée des besoins.

**Se Construire**

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

**Diriger**

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

**P érenniser**

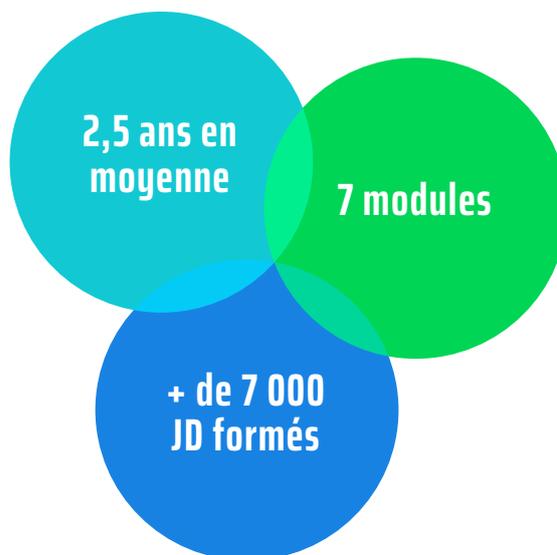
- Vision**
- Stratégie et Développement**
  - Stratégie Globale
  - Business Stratégie
  - Stratégie de communication
  - Stratégie financière
  - Stratégie digitale
- Innovater**
  - Techniques d'innovation
  - Créativité
- Responsabilité**
  - Initiation à la RSE
  - Nouveaux modèles économiques
 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

**Rayonner**

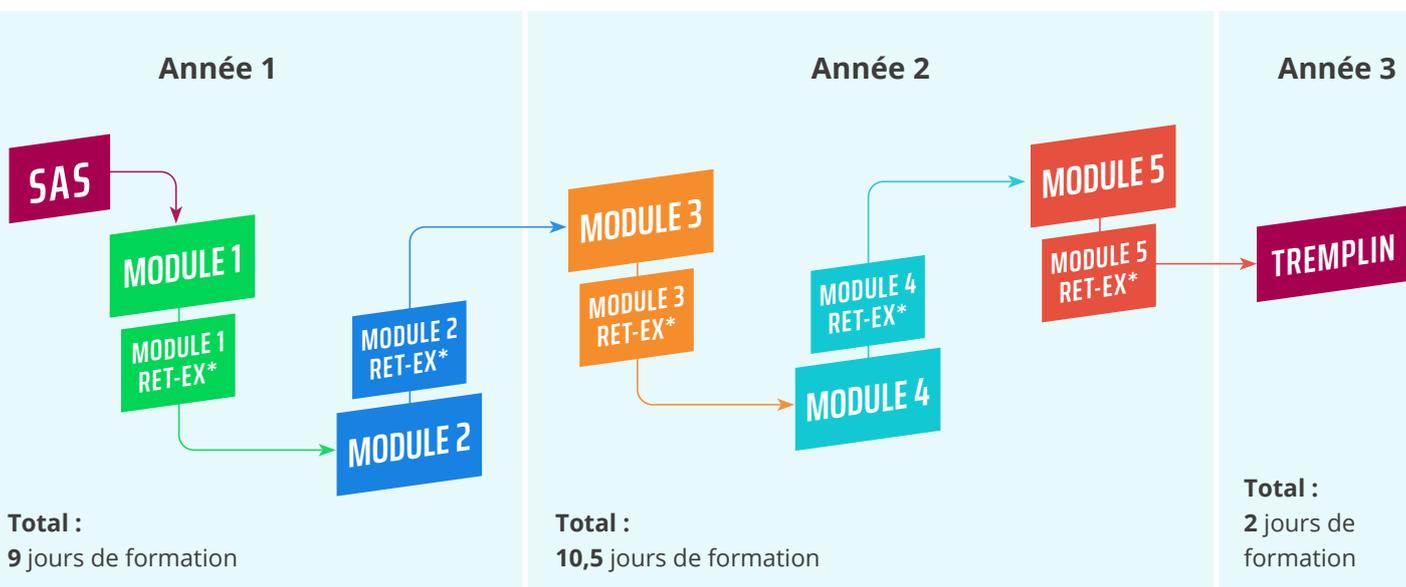
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
  - Prise de parole en public
  - Techniques de communication

## 4 • Focus sur Copernic

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



### Le parcours :



\* Retours d'expérience



**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](http://www.maformationcjd.fr/copernic) et nous contacter sur [copernic@cjd.net](mailto: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 et la cotisation à jour sont obligatoires pour valider les inscriptions.

### 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](mailto: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 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 t'inscrire en formation et donc être à jour de ta cotisation.

## 2 • Comment financer ma formation pour les forums hors parcours JD

**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

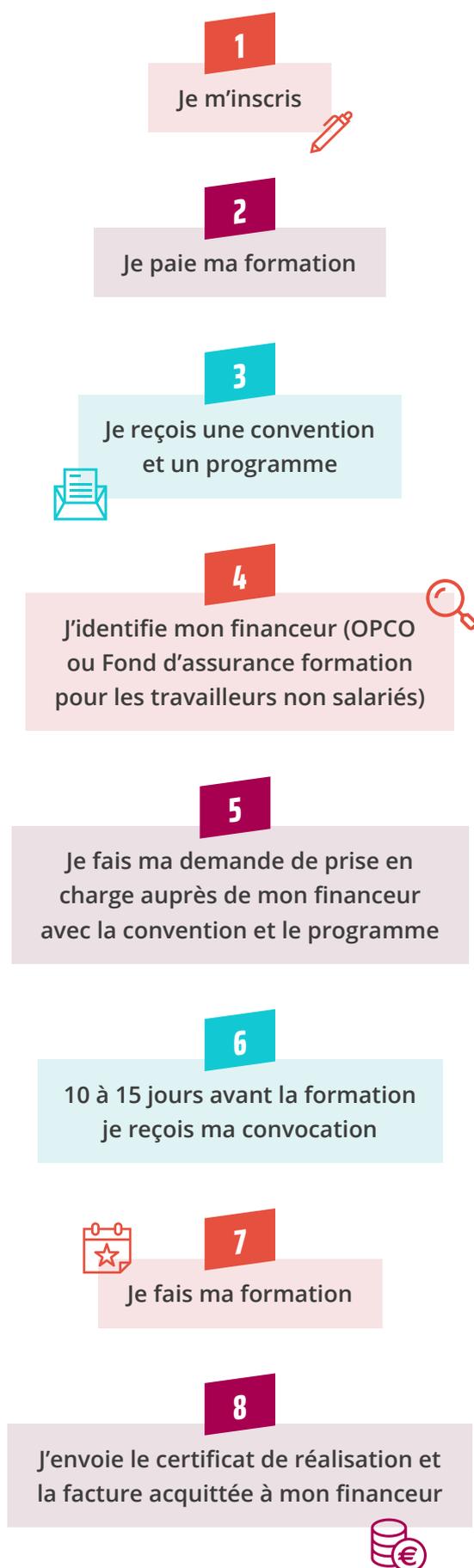
Il existe aujourd'hui 3 principales méthodes pour connaître son opérateur de compétences :

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

Je reçois le **catalogue de formation** pour l'étudier cet été et m'inscrire **avant le 30 septembre**.

### ÉTAPE 2

Lors de **la plénière de rentrée** les RFS se chargent de vérifier que **chaque JD participe à, au moins, une formation** (forum ou/et parcours).

### ÉTAPE 3

Je reçois une **confirmation** par mon RFS avec un rappel des **délais de paiement**.

### ÉTAPE 4

Je participe à ma formation !



# 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<sup>er</sup> inscrit = 1<sup>er</sup> servi

Coche tes  
choix de  
formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

|  | Formation   | Formateur                   |  |
|--|---|-----------------------------|--|
| <b>FORUM PARCOURS</b><br>3 • 4 octobre 2024<br>Club Med La Palmyre           | ● VISA - Révèle l'animateur qui est en toi !  | ALSUGUREN Carine            |  |
|  | ● Apprendre à Apprendre - Révèle l'apprenant qui est en toi !   | DELAGE HERBINET Anne Hélène |  |
|  | ● FACIL - Révèle le facilitateur qui est en toi !   | CORNU Hélène                |  |
|  | ● R'éveil - Réveil, révéler, éveil, et Ré-évolution !   | VIGNAUD Juliette            |  |
|  | ● GAD - Deviens un animateur GAD !  | 2 JDs engagés RÉSO          |  |
| <b>FORUM COLLAB</b><br>19 • 20 novembre 2024<br>Altéora Futuroscope Poitiers | ● Je reprends mon temps en main   | PELLET Laurent              |  |
|  | ● Mindmapping   | PAVAGEAU Laurent            |  |
|  | ● Mieux se connaître et découvrir sa zone d'audace  | PRICE Bernadette            |  |
|  | ● Les fondamentaux du management  | LE TALLEC Franck            |  |
|  | ● Déléguer en donnant du sens   | MOREL Hervé                 |  |
|  | ● Esprit Client Service Gagnant   | DELESTAN Anne               |  |
|  | ● L'art du pitch  | MACK Christopher            |  |
| <b>FORUM JD</b><br>21 • 22 novembre 2024<br>Altéora Futuroscope Poitiers     | ● Mieux se connaître et découvrir sa zone d'audace  | PRICE Bernadette            |  |
|  | ● Jeu du Roi-Reine et Arbre de vie  | MAGNEN Jean-Philippe        |  |
|  | ● Les fondamentaux du management  | LE TALLEC Franck            |  |
|  | ● Déléguer en donnant du sens   | MOREL Hervé                 |  |
|  | ● Logique financière <i>Module 1 • 2,5 jours (du 20/11 PM au 22/11)</i>                                       | TARIANT Jean-Marc           |  |
|  | ● Esprit Client Service Gagnant   | DELESTAN Anne               |  |
|  | ● Reprendre une entreprise saine ou en difficulté   | THOMAS Jérôme               |  |
|  | ● L'art du pitch  | MACK Christopher            |  |
| <b>FORUM JD</b><br>16 • 17 janvier 2025<br>Mercure La Rochelle               | ● Désamorcer les bombes émotionnelles : découvrir le potentiel d'engagement et les ressources qui s'y cachent | DIDELOT Sébastien           |  |
|  | ● Diriger sereinement l'entreprise familiale  | NICOLAS Patricia            |  |
|  | ● Mindmapping   | PAVAGEAU Laurent            |  |
|  | ● Je reprends mon temps en main   | HUMBERT Alain               |  |
|  | ● Y-a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1 : construire et transmettre son projet d'entreprise              | BERREST Cédric              |  |
|  | ● Manager avec les lunettes des intelligences multiples   | ROUSSET Florent             |  |
|  | ● Permaéconomie, le nouveau modèle de l'entrepreneur Niveau 1   | SAEZ Jeremy                 |  |
|  | ● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1  | BINETRUY Marie              |  |

Coche tes choix de formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

**FORUM COLLAB**  
18 • 19 mars 2025  
Mercure et Arsenal Royal Rochefort

| Formation  | Formateur          |  |
|--|--------------------|--|
| ● Ennéagramme <i>Module 1</i> : Les 9 profils de personnalité                | MOUNIER Xavier     |  |
| ● L'équilibre corps et esprit du manager                                     | TURAN Bulent       |  |
| ● Recruter sans se tromper   | HUMBERT Alain      |  |
| ● Gestion des conflits   | FAIVRE Jean-Michel |  |
| ● Violences et harcèlements sexistes et sexuels : identifier, prévenir, agir | BESSON Anne-Cécile |  |
| ● Vendez comme vous êtes (Avant j'aimais pas vendre)                         | MULERIS Alain      |  |
| ● Introduction à la communication non violente                               | BOYE Maylis        |  |

**FORUM JD**  
20 • 21 mars 2025  
Mercure et Arsenal Royal Rochefort

|   |                    |  |
|---|--------------------|--|
| ● Ennéagramme <i>Module 1</i> : Les 9 profils de personnalité                             | MOUNIER Xavier     |  |
| ● L'équilibre corps et esprit du dirigeant  | TURAN Bullent      |  |
| ● Coachez-vous, entraînez votre cerveau à la réussite                                     | SAEZ Jérémy        |  |
| ● Recruter sans se tromper  | HUMBERT Alain      |  |
| ● Gestion des conflits  | FAIVRE Jean-Michel |  |
| ● Construire sa performance commerciale   | MULERIS Alain      |  |
| ● Physique quantique, pleine conscience et nouveaux paradigmes de société et d'innovation | RAURICH Olivier    |  |
| ● Introduction à la communication non violente  | BOYE Maylis        |  |

**HORS FORUM**  
14 au 16 mai 2025  
Mercure Angoulême

|   |                   |  |
|---|-------------------|--|
| ● Logique financière <i>Module 2 • 2,5 jours (du 14/05 PM au 16/05)</i> | TARIANT Jean-Marc |  |
|---|-------------------|--|

**FORUM JD**  
19 • 20 juin 2025  
Club Med La Palmyre

|  |                       |  |
|--|-----------------------|--|
| ● Ennéagramme <i>Module 3</i> : Sous-types et axes de progression  | MOUNIER Xavier        |  |
| ● Assertivité  | LEFEBVRE Gilles       |  |
| ● Communiquer comme Impro  | NOGUES Célia          |  |
| ● Y-a-t-il un pilote dans l'avion ? <i>Niveau 2</i> : Activez les leviers invisibles de votre entreprise | BOLLE REDDAT Bruno    |  |
| ● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management)   | FIASSON Jean-Pierre   |  |
| ● Managez vos équipes à distance   | DUCROS Estelle        |  |
| ● Renforcer la performance de son entreprise   | MARVAUD Jean-François |  |
| ● Rentable ET Responsable, t'as plus le choix ! Le business model de demain                              | SALETTE Rémi          |  |
| ● Racontez votre histoire avec succès (Story-Telling)  | LAMBLIN Philippe      |  |
| ● Devenez détective du non verbal (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)                | DELAVEAU Céline       |  |

## 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](mailto: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 PARCOURS

## 3 - 4 OCTOBRE 2024

Inscriptions jusqu'au  
jeudi 15 août 2024

Club Med  
La Palmyre

### INSCRIPTION

- Les inscriptions ouvriront le **jeudi 1<sup>er</sup> juillet à 9h** sur Hello Asso.
- Le lien sera accessible via [mycjd.net](https://mycjd.net) > *liens utiles région*.
- Premiers arrivés, premiers servis en formation.

### HÔTEL

La région Poitou est heureuse de t'encourager à progresser dans ton parcours JD. Nous avons choisi un **lieu reposant, chaleureux et all inclusive !**

**Club Med La Palmyre, Allée du Grand Large - 17570 LA PALMYRE**

Clique sur  
une formation  
pour payer  
en ligne ✨

1

Choisis ta formation  
dans le programme

|   |                             | TARIFS TTC |
|---|-----------------------------|------------|
| VISA - Révèle l'animateur qui est en toi !                  | ALSUGUREN Carine            | 250 €      |
| Apprendre à Apprendre - Révèle l'apprenant qui est en toi ! | DELAGE HERBINET Anne-Hélène | 250 €      |
| FACIL - Révèle le facilitateur qui est en toi !             | CORNU Hélène                | 250 €      |
| R'éveil - Réveil, révéler, éveil, et Ré-évolution !         | VIGNAUD Juliette            | 250 €      |
| GAD - Deviens un animateur GAD !                            | 2 JDs engagés RÉSO          | 250 €      |

2

Paies ta formation  
sur Hello Asso



**Hébergement et  
restauration incluse.**

Chambre double, confort,  
avec 2 chambres séparées.



**La Région te prend en charge les 250 €  
si tu participes à la formation.**

Remboursement sur le compte ayant  
servi au paiement sur Hello Asso

Ta **formation** et ta **réservation hôtelière** sont confirmées !

Horaires des formations : 8h30 à 12h30 - 14h à 17h

# FORUM COLLAB

## 19 - 20 NOVEMBRE 2024



Altéora Futuroscope  
Poitiers

 Préinscriptions sur ce [formulaire](#) avant le 30 septembre 2024

 Ouverture des paiements le 2 octobre 2024

### SE CONSTRUIRE

#### TARIFS HT

|  |                  |       |
|--|------------------|-------|
| Je reprends mon temps en main                     | PELLET Laurent   | 990 € |
| Mindmapping  | PAVAGEAU Laurent | 990 € |
| Mieux se connaître et découvrir sa zone d'audace  | PRICE Bernadette | 990 € |

### DIRIGER

#### TARIFS HT

|                                |                  |       |
|--------------------------------|------------------|-------|
| Les fondamentaux du management | LE TALLEC Franck | 990 € |
| Déléguer en donnant du sens    | MOREL Hervé      | 990 € |

### PERENNISER

#### TARIFS HT

|                               |               |       |
|-------------------------------|---------------|-------|
| Esprit Client Service Gagnant | DELESTAN Anne | 990 € |
|-------------------------------|---------------|-------|

### RAYONNER

#### TARIFS HT

|                |                  |       |
|----------------|------------------|-------|
| L'art du pitch | MACK Christopher | 990 € |
|----------------|------------------|-------|

# FORUM JD

## 21 - 22 NOVEMBRE 2024



Altéora Futuroscope  
Poitiers

 Préinscriptions sur ce [formulaire](#) avant le 30 septembre 2024

 Ouverture des paiements le 2 octobre 2024

### SE CONSTRUIRE

### TARIFS HT

|  |                      |       |
|--|----------------------|-------|
| Mieux se connaître et découvrir sa zone d'audace  | PRICE Bernadette     | 990 € |
| Jeu du Roi-Reine et Arbre de vie                  | MAGNEN Jean-Philippe | 990 € |

### DIRIGER

### TARIFS HT

|                                |                  |       |
|--------------------------------|------------------|-------|
| Les fondamentaux du management | LE TALLEC Franck | 990 € |
| Déléguer en donnant du sens    | MOREL Hervé      | 990 € |

### PERENNISER

### TARIFS HT

|   |                   |         |
|---|-------------------|---------|
| Logique financière <i>Module 1 • 2,5 jours (du 20/11 PM au 22/11)</i> | TARIANT Jean-Marc | 1 250 € |
| Esprit Client Service Gagnant   | DELESTAN Anne     | 990 €   |
| Reprendre une entreprise saine ou en difficulté                       | THOMAS Jérôme     | 990 €   |

### RAYONNER

### TARIFS HT

|                |                  |       |
|----------------|------------------|-------|
| L'art du pitch | MACK Christopher | 990 € |
|----------------|------------------|-------|

# FORUM JD

## 16 - 17 JANVIER 2025



Mercure La Rochelle

 Préinscriptions sur ce [formulaire](#) avant le 30 septembre 2024

 Ouverture des paiements le 2 octobre 2024

### SE CONSTRUIRE

### TARIFS HT

|   |  |                   |       |
|---|--|-------------------|-------|
| Désamorcer les bombes émotionnelles : découvrir le potentiel d'engagement et les ressources qui s'y cachent |  | DIDELOT Sébastien | 990 € |
| Diriger sereinement l'entreprise familiale  |   | NICOLAS Patricia  | 990 € |
| Mindmapping   |  | PAVAGEAU Laurent  | 990 € |
| Je reprends mon temps en main   |  | HUMBERT Alain     | 990 € |

### DIRIGER

### TARIFS HT

|  |   |                 |       |
|--|---|-----------------|-------|
| Y-a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1 : construire et transmettre son projet d'entreprise |  | BERREST Cédric  | 990 € |
| Manager avec les lunettes des intelligences multiples  |   | ROUSSET Florent | 990 € |

### PERENNISER

### TARIFS HT

|   |   |             |       |
|---|---|-------------|-------|
| Permaéconomie, le nouveau modèle de l'entrepreneur Niveau 1 |  | SAEZ Jeremy | 990 € |
|---|---|-------------|-------|

### RAYONNER

### TARIFS HT

|  |   |                |       |
|--|---|----------------|-------|
| Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1 |  | BINETRUY Marie | 990 € |
|--|---|----------------|-------|

# FORUM COLLAB

## 18 - 19 MARS 2025



Mercure Et Arsenal  
Royal - Rochefort

 Préinscriptions sur ce [formulaire](#) avant le 30 septembre 2024

 Ouverture des paiements le 2 octobre 2024

### SE CONSTRUIRE

### TARIFS HT

|   |                |       |
|---|----------------|-------|
| Ennéagramme <i>Module 1 : Les 9 profils de personnalité</i>  | MOUNIER Xavier | 990 € |
| L'équilibre corps et esprit du manager                       | TURAN Bulent   | 990 € |

### DIRIGER

### TARIFS HT

|  |                    |       |
|--|--------------------|-------|
| Recruter sans se tromper   | HUMBERT Alain      | 990 € |
| Gestion des conflits  | FAIVRE Jean-Michel | 990 € |
| <b>NEW</b> Violences et harcèlements sexistes et sexuels : identifier, prévenir, agir                    | BESSON Anne-Cécile | 990 € |

### PERENNISER

### TARIFS HT

|  |               |       |
|--|---------------|-------|
| Vendez comme vous êtes (Avant j'aimais pas vendre)  | MULERIS Alain | 990 € |
|--|---------------|-------|

### RAYONNER

### TARIFS HT

|  |             |       |
|--|-------------|-------|
| Introduction à la communication non violente  | BOYE Maylis | 990 € |
|--|-------------|-------|

# FORUM JD

## 20 - 21 MARS 2025



Mercure Et Arsenal  
Royal - Rochefort

 Préinscriptions sur ce [formulaire](#) avant le 30 septembre 2024

 Ouverture des paiements le 2 octobre 2024

### SE CONSTRUIRE

#### TARIFS HT

|   |                |       |
|---|----------------|-------|
| Ennéagramme <i>Module 1 : Les 9 profils de personnalité</i>  | MOUNIER Xavier | 990 € |
| L'équilibre corps et esprit du dirigeant                     | TURAN Bulent   | 990 € |
| Coachez-vous, entraînez votre cerveau à la réussite          | SAEZ Jérémy    | 990 € |

### DIRIGER

#### TARIFS HT

|  |                    |       |
|--|--------------------|-------|
| Recruter sans se tromper   | HUMBERT Alain      | 990 € |
| Gestion des conflits  | FAIVRE Jean-Michel | 990 € |

### PERENNISER

#### TARIFS HT

|   |                 |       |
|---|-----------------|-------|
| Construire sa performance commerciale   | MULERIS Alain   | 990 € |
| Physique quantique, pleine conscience et nouveaux paradigmes de société et d'innovation  | RAURICH Olivier | 990 € |

### RAYONNER

#### TARIFS HT

|  |             |       |
|--|-------------|-------|
| Introduction à la communication non violente  | BOYE Maylis | 990 € |
|--|-------------|-------|

Préinscriptions sur ce [formulaire](#)  
avant le 30 septembre 2024

Ouverture des paiements  
le 2 octobre 2024



# HORS FORUM

## 14 AU 16 MAI 2025

Mercure Angoulême

### PERENNISER

### TARIFS HT

|  |                   |         |
|--|-------------------|---------|
| Logique financière Module 2 • 2,5 jours (du 14/05 PM au 16/05) | TARIANT Jean-Marc | 1 250 € |
|--|-------------------|---------|

# FORUM JD

## 19 - 20 JUIN 2025

Club Med La Palmyre

### SE CONSTRUIRE

### TARIFS HT

|  |                 |       |
|--|-----------------|-------|
| Ennéagramme Module 3 : Sous-types et axes de progression | MOUNIER Xavier  | 990 € |
| Assertivité  | LEFEBVRE Gilles | 990 € |
| Communiquer comme Impro                                  | NOGUES Célia    | 990 € |

### DIRIGER

### TARIFS HT

|   |                     |       |
|---|---------------------|-------|
| Y-a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 2 : Activez les leviers invisibles de votre entreprise | BOLLE REDDAT Bruno  | 990 € |
| Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management)                                    | FIASSON Jean-Pierre | 990 € |
| Managez vos équipes à distance  | DUCROS Estelle      | 990 € |

### PERENNISER

### TARIFS HT

|   |                       |       |
|---|-----------------------|-------|
| Renforcer la performance de son entreprise                                | MARVAUD Jean-François | 990 € |
| Rentable ET Responsable, t'as plus le choix ! Le business model de demain | SALETTE Rémi          | 990 € |

### RAYONNER

### TARIFS HT

|   |                  |       |
|---|------------------|-------|
| Racontez votre histoire avec succès (Story-Telling)                                     | LAMBLIN Philippe | 990 € |
| Devenez détective du non verbal (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps) | DELAVEAU Céline  | 990 € |

# 05 TES CONTACTS EN RÉGION



**Juliette VIGNAUD**  
RFR Angoulême  
06 81 91 20 85  
juliette.vignaud@cjd.net



**Sandrine NEVEUR & Nicolas FAVARD**  
La Rochelle La Rochelle  
06 16 09 69 43 07 67 17 77 07  
sandrine.neveur@cjd.net nicolas.favard@cjd.net



**Cyrielle ARNOLD & Élise KEITA NOTARI**  
Cognac Cognac  
06 17 27 36 68 06 03 72 50 81  
cyrielle.arnold@cjd.net elise.notari@cjd.net



**Nicolas Mary**  
Marennes / Oléron  
06 99 54 14 20  
nicolas.mary@cjd.net



**Marine LEVERGE**  
Poitiers  
06 63 46 17 03  
marine.leverge@cjd.net



**Fabien DUPRE & Severine HAPIOT**  
Saintes Saintes  
06 47 39 78 73 06 20 78 35 65  
fabien.dupre@cjd.net severine.hapiot@cjd.net



**Emmanuelle GOMERT & Pierre GAUTIER**  
Angoulême Angoulême  
06 87 84 84 16 06 32 18 44 63  
emmanuelle.gomert@cjd.net pierre.gautier@cjd.net



# **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.

# COACHEZ-VOUS, ENTRAINEZ VOTRE CERVEAU À LA RÉUSSITE

#Intelligence situationnelle #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous aimeriez multiplier vos chances d'atteindre vos objectifs.

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

Vous aimeriez revisiter certains moments de votre vie.

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Ressources et objectifs

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

### JOUR 1 • Après-midi ;

1<sup>re</sup> transformation

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



par Jérémie  
SAEZ

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

### JOUR 2 • Matin ;

2<sup>e</sup> transformation

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

### JOUR 2 • Après-midi ;

Dernières transformations

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

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

## Prérequis

Aucun.

# COMMUNIQUEZ COMME IMPRO

#Communication #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 - Matin

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

### JOUR 1 - Après-midi

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

### JOUR 2 - Matin

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

### JOUR 2 - Après-midi

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



par Célia  
NOGUES

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

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

## Prérequis

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

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

#Gestion des émotions #Intelligence relationnelle

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 - Matin

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

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



par Sébastien  
DIDELOT

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

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

### JOUR 1 - Après-midi

Bienveillance et autres malentendus.

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

### JOUR 2 - Matin

Désamorcer les bombes émotionnelles, mode d'emploi.

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

### JOUR 2 - Après-midi

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

Recueillir les pistes d'évolutions.

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

## Méthode et outils pédagogiques

Apports de concepts.

Découverte, compréhension et expérimentation d'outils.

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

Cas pratique avec les situations vécues par les apprenants.

**Mes plus pédagogiques :** Authenticité et écoute.

## Prérequis

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

# 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 psychologue thérapeute 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.

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

#Organisation #Gestion du temps 

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

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



par EcloHésion

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

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

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

### JOUR 1 • Après-midi

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

### JOUR 2 • Matin

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

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

# L'ÉQUILIBRE CORPS ET ESPRIT DU DIRIGEANT

#Gestion du stress #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**La santé du chef d'entreprise conditionne la santé de son entreprise ! Et comme la forme du dirigeant se gère comme celle d'un athlète.**

Je vous propose d'allier la performance opérationnelle et la sérénité à travers l'équilibre et l'alignement du corps et de votre mental par la préparation mentale avec de nouveaux outils issus des neurosciences, du coaching et du sport de haut niveau.

Vous en ressortirez avec un esprit plus calme, plus affûté et un corps en pleine énergie vous permettant de faire les bons choix avec une conscience augmentée.



## OBJECTIFS

- Analyse de soi, de ses domaines de vies ;
- Prise de conscience ;
- Ancrage de nouvelles habitudes, croyances ;
- Application – feuille de route.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant d'entreprise.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Mes programmes inconscients

Connaissance de soi – Introspection par des outils de coaching.

- Qui suis-je réellement – qu'est-ce qui m'anime et me met en mouvement ?
- Quelles sont mes habitudes, sont-elles des ressources positives Introspection, prise de conscience de nos comportements, actions et prise de décisions ;
- Mener sa vie en fonction de ses valeurs : (liste valeurs) – détermination de ses valeurs Objectifs et conséquences d'être aligné avec ses valeurs ;
- Exercice pratique de respiration : Initiation - le pouvoir de la respiration sur le corps et le cerveau – la gestion des émotions.

### JOUR 1 • Après-midi.

Je suis la personne que je décide d'être

Connaissance de ses potentiels – Méthode, exercices et outils du coaching & sport de Haut Niveau. Réveil musculaire.

- Mes 4 sources d'énergie, comment je les nourris ;
- Savoir dire NON ; Déterminer ses qualités, ses talents et ses défauts
- Affronter ses doutes, ses peurs : méthode et cas pratique de dépassement d'une peur qui empêche de se réaliser pleinement ;
- Exercice pratique de respiration – méditation guidé - visualisation.



par **TURAN Bulent**

Multiple champion de Kung-Fu, une carrière professionnelle en direction commerciale dans des groupe leader dans le High Tech et plus de 20 ans d'enseignement de son art martial le pousse à se concentrer sur l'étude du potentiel et les clés de la performance humaine. Il s'appuie sur sa grande expérience terrain, ses formations de coach et les neurosciences.

Son objectif, transmettre au plus grand nombre à travers ses interventions, ses séminaires, conférences, formations, coaching et mentoring.

### JOUR 2 • Matin.

Je passe à l'action

Je (re)prends le contrôle de ma vie et de mon avenir – Méthode, exercices et outils du coaching & sport de Haut Niveau.

Exercice physique et mental en extérieur :

- QI-GONG Santé : le secret de longévité et de santé des moines Shaolin ;
- Marche active et méditative – technique de respiration énergisante.

- La roue de la vie – 8 domaines de vies ;
  - Définir clairement et visuellement ses objectifs par domaines de vies ;
  - Poser un objectif – l'énoncer clairement face caméra
  - Mise en place de nouvelles habitudes et rituels ressources.
- Je décide de changer le déclencheur de mes habitudes négatives.

- Passage à l'action – Garder la motivation sur la durée ;
- Exercice pratique de visualisation et de projection dans son objectif atteint (VAKOG).

### JOUR 2 • Après-midi.

L'équilibre corps-mental

Ancrage, alignement, équilibre c'est un choix - Méthode, exercices et outils du coaching & sport de Haut Niveau. Réveil musculaire.

- Moi et mon environnement ;
- Personal branding. Moi et moi, moi et le regard des autres, moi et l'image que je veux qu'on perçoive de moi.
- Créer le bon environnement : Detox social ;
- Je crée de l'espace pour mieux le remplir.
- Introduction aux principes de base d'une vie pleine d'énergie (hygiène de vie, alimentation, exercices physiques, posture...) explication du pouvoir des croyances et ses dégâts sur nos vies ; comment les modifier.

Clôture avec une feuille de route individuelle : échange, synthèse, engagement. Exercices pratiques d'auto-massage et de relaxation. Clôture du séminaire avec une visualisation d'ancrage émotionnel.

## Méthode et outils pédagogiques

Ce programme est une activation d'émotions positives. Elle s'appuie sur des outils de développement personnel, de coaching, de PNL et de neurosciences ainsi que de la préparation mentale et l'excellence du sport de haut niveau. Des exercices pratiques tirés des arts martiaux chinois, des sports de combat, de la danse, du Yoga s'invitent également à cette formation pour vous faire vivre le changement avec joie, plénitude et dans tous votre corps.

## Prérequis

Aucun.

# MIEUX SE CONNAÎTRE ET DÉCOUVRIR SA ZONE D'AUDACE !

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Vous pensez bien vous connaître ?** ha, ha, ensemble, je vous propose de découvrir certaines de vos faces cachées !!!! Poussé avec douceur et bienveillance à sortir de votre zone de confort pour vous donner plus de choix, vous repartirez avec différentes techniques concrètes pour dépasser les limites imposées jusqu'à présent par votre cerveau !



## OBJECTIFS

- Mise à mort de vos conditionnements limitants ;
- Développement de vos potentiels en prenant conscience et en neutralisant les interférences qui vous entravent ;
- Développement de son estime de soi.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants et collaborateurs qui en ont marre de répéter des comportements limitants ;
- Les dirigeants et collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à mieux se connaître et à développer leur potentiel.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Une présentation synthétique de votre programme par demi-journée, dans les Jour 1 : matinée (3h30) B.A BA du fonctionnement du cerveau, postulats d'apprentissage et première confrontation à ses conditionnements limitants.

Cette première séquence a pour objectif de démarrer en douceur la découverte de soi tout en mettant en exergue le potentiel mais aussi les limites du cerveau. Elle alternera exercices pratiques, apport de connaissances en s'appuyant sur des confrontations à la réalité, tests personnels d'évaluation, témoignages et apprentissage d'une 1<sup>re</sup> technique de changement.

### JOUR 1 • Après-midi

Boucler la boucle de ses schémas limitants et reprendre pleinement ses 4 pouvoirs personnels Cette deuxième séquence a pour objectif de finaliser la prise de conscience du lien étroit qui existe entre conditionnements et zone de confort.

À travers l'exemple du triangle, chacun peut prendre la mesure qu'il vit dans un monde qui lui est propre ; que le changement nécessite en amont une prise de conscience et la décision personnelle de rentrer pleinement dans sa zone d'audace, avec son lot de peur, et inconfort. Les échanges entre les stagiaires autour du concept de "j'ai un problème dans mon entreprise" permettent de toucher du doigt l'intérêt de cette prise de conscience et les effets concrets



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...

qui peuvent en découler. La technique de reprise de ses 4 pouvoirs permet de finir la journée de façon positive et énergisante tout en abordant pour la première fois une technique qui sort du cadre mental habituel et sensibilise à la force de l'énergétique.

### JOUR 2 • Matin

PNL et stratégies de sabotages, notre cerveau ne s'arrête jamais de trier nos infos.

Parce que rentrer dans sa zone d'audace c'est aussi se confronter au modèle du monde de l'autre, la matinée sera l'occasion de découvrir via quelques métaprogrammes à quel point " la carte n'est pas le territoire" et comment des incompréhensions peuvent rapidement naître en entreprise lors d'une communication simple. La prise de conscience de ses propres stratégies de sabotage et les pistes pour les contourner ou confronter un saboteur en entreprise fera ensuite la transition avec le concept d'EGO.

### JOUR 2 • Après-midi

Premier contact avec son EGO ... et son estime de soi.

## Méthode et outils pédagogiques

Une formation étonnante et détonante !!!!

L'intégralité de la formation est constituée d'une alternance d'apports théoriques et de mises en pratique collectives ou individuelles. La confrontation, le jeu et l'expérientiel sont privilégiés pour une meilleure appropriation des concepts. L'échange au travers de cas pratiques vécus par les stagiaires au sein de leur entreprise est également favorisé. Quelle que soit la forme de la séquence, l'humour et la convivialité sont privilégiés.

## Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire en termes de connaissance. Seule une volonté d'ouverture (« l'émerveillement et la naïveté du débutant »), une acceptation de remise en question et d'introspection seront utiles aux stagiaires pour performer dans leur évolution personnelle. La capacité à recevoir et donner du feedback est également importante.

# MIND MAPPING

#Mind mapping #Organisation

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

- Apprendre à utiliser autrement un outil fabuleux : VOTRE CERVEAU ;
- Développer sa créativité au service de l'efficacité ;
- Découvrir une autre façon d'apprendre, de mémoriser, de travailler et de manager en utilisant des moyens différents et innovants.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne chargée de l'encadrement.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Cerveau droit ou gauche : Comment persuader en utilisant nos 2 cerveaux ? Les mots ne sont pas tout. 7 étapes pour manager autrement. Ces étapes seront vues en utilisant une approche différentielle, cerveau droit et cerveau gauche.

#### Les rythmes de notre mémoire

- Savoir apprendre avec des pauses ;
- Savoir renforcer ;
- Retenir l'information au quotidien ;
- La chambre romaine ;
- Les crochets de mémoire ;
- Les mots images alphabétiques ;
- Mémoriser à long terme ;
- Une langue ;
- Des codes ;
- De nouvelles informations\* des données complexes.

### JOUR 1 • Après-midi

#### Prendre des notes efficaces avec le mind mapping

- Organiser les informations ;
- Distinguer l'essentiel de l'accessoire ;
- Rester plus attentif et concentré grâce à ce type de prise de note ;
- Organiser et planifier son temps avec le Mind mapping ;
- Organiser et gérer ses priorités ;
- Articuler les priorités entre elles pour une meilleure visibilité et efficacité ;
- Faciliter et rendre plus rapide la prise de décision.



par Laurent  
PAVAGEAU

Après 7 années dans les collectivités dans le domaine de l'environnement, j'ai décidé de m'orienter vers l'enseignement. Dans un premier temps, j'ai exercé le métier de professeur des écoles, de formateur auprès d'adolescents puis d'adultes. Cette belle expérience m'a fait découvrir le mind mapping et m'a fait prendre conscience que nous avons un réel potentiel, notamment au niveau de la mémoire.

Depuis 10 ans dans le domaine de la formation, c'est donc en 2013 que j'ai décidé d'oser, de créer, d'investir pour les autres avec l'expertise acquise. L'objectif est de faire découvrir le mind mapping et de permettre aux stagiaires de l'utiliser en fonction de leurs besoins.

#### Créer et gérer des projets

- Utilisation de la méthode avec papier crayon et/ou informatique ;
- La gestion de projets à court et moyen terme ;
- Créer des plans d'action mobilisateurs et des présentations impactantes.

#### JOUR 2 • Matin

##### Faciliter le travail collaboratif avec le mind mapping

- Comment vivre un entretien, manager un projet ou une réunion par l'utilisation du mind mapping et ainsi favoriser l'apprentissage de nouvelles données, l'organisation des idées.

#### JOUR 2 • Après-midi

- Une meilleure présentation des sources documentaires.

## Méthode et outils pédagogiques

Méthode d'animation interactive.

Utilisation de supports vidéo par le formateur.

Toutes les séquences débutent par la réalisation d'une expérience. Cette expérience est ensuite débriefée pour en faire émerger le concept sous-jacent.

Chaque participant valide ainsi les fondamentaux de la méthode par lui-même.

## Prérequis

Aucun.

# JEU DU ROI-REINE ET ARBRE DE VIE 🌶️

#Leadership #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Inclusion, énergisation & méditation.

Ancrage de l'ambition de formation.

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

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

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

### JOUR 1 • Après-midi

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

### JOUR 2 • Matin

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



par Jean-Philippe MAGNEN



et Pantchika  
CORDOVA VAN HOUTTE

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

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

Être prêt à :

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

# 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](http://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 SOUS-TYPES ET AXES DE PROGRESSION **MODULE 3**

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

## Programme

### JOUR 1

- Présentation du concept de "sous-type"
- Travail individuel sur ses excès et ses axes d'amélioration
- Présentation des caractéristiques de chaque sous-type avec travail de réflexion collectif
- Comportements excessifs et aptitudes des sous-types de trois profils, témoignages des personnes concernées.

### JOUR 2 • Matin

- Comportements excessifs et aptitudes des sous-types de six profils, témoignages des personnes concernées.
- Construction d'un plan d'action individuel pour équilibrer ses trois sous-types.



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](http://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.  
Travaux en binômes et en sous-groupes.  
Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

## Prérequis

Avoir participé au niveau 1.

# DÉLÉGUER EN DONNANT DU SENS

#Délégation #Gestion d'équipe

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

**Pitch vidéo**

## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

## OBJECTIFS

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

## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 - Matin

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



par **EcloHésion**

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

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

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

### JOUR 1 - Après-midi

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

### JOUR 2 - Matin

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

### JOUR 2 - Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

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

## Prérequis

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

# 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.

# LA GESTION DES CONFLITS GRÂCE À L'INTELLIGENCE RELATIONNELLE

#Gestion des conflits #Gestion des crises

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

« Comment anticiper et éviter les conflits plutôt que d'avoir à les gérer ». Voilà le vrai sujet de cette formation.

Vous vous êtes déjà dit : « Comment ai-je pu en arriver là ? » ... C'est justement pour cela que cette formation est faite pour vous : pour éviter de vous retrouver dans une telle situation de tensions, ou de conflits. Car oui, la plupart du temps, nous avons les conflits que l'on mérite !

« Et si on arrêta de faire plus de la même chose quand cela ne marche pas ? ». Trouver de nouvelles clés de communication pour mieux se comprendre, et comprendre l'autre, afin de créer de nouvelles relations, plus constructives.



## OBJECTIFS

Comme le disait Gandhi : « Vous n'aurez jamais raison de vouloir avoir raison ».

Ce n'est pas la raison qui est en cause, c'est aussi l'ego. C'est aussi là que se trouvent l'origine de nos conflits.

Cette formation est aussi une formation de développement personnel pour apprendre à faire un pas de côté et cesser de vouloir avoir raison. Cesser de vouloir gagner, car si je veux gagner (ou avoir raison) je suis en train de dire à l'autre qu'il a tort !...



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont marre de voir revenir toujours les mêmes problèmes relationnels, les mêmes tensions, et qui voudraient en sortir ;
- Les dirigeants qui ont toujours fait semblant de croire qu'ils étaient clairs, qu'ils communiquaient bien, et que tout le monde les comprend ;
- Les managers qui croient qu'ils ont raison.

En fait tout le monde a besoin de ce type de réflexion sur soi-même et sa relation aux autres, et de trouver de nouvelles clés relationnelles.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Comprendre les causes principales de ses conflits, intégrer sa responsabilité : ce n'est pas l'autre qui m'énerve, c'est moi !

Les bases de l'expérience subjective : comment chacun de nous se crée ses propres représentations de la réalité et comment nous interagissons ensuite sur la base de cette expérience subjective : les postulats de base, les filtres de la communications & la naissance des malentendus et des conflits.



par Jean-Michel  
**FAIVRE**

Jean Michel FAIVRE et son équipe de consultants mettent à votre service plus de 25 ans d'expérience dans le domaine de la formation, au service des entreprises, partout en France.

### JOUR 1 • Après-midi

Faire un pas de côté : se regarder pédaler et comprendre son propre fonctionnement : en quoi suis-à l'origine de certains de mes conflits

- Repérer les signaux faibles pour intervenir au bon moment ;
- Les étapes : 1. Accepter & assumer sa part de responsabilité ;
- Identifier l'origine du problème ;
- Proposer une solution et assurer le suivi ;
- Se positionner dans une relation de coopération, avec l'Approche Systémique : le modèle de Palo Alto ;
- Écouter pour comprendre : entraînement à l'écoute active et à la reformulation, pour identifier les critères « violés » ;
- Savoir poser des questions : la typologie et leurs effets

### JOUR 2 • Matin

Travailler et mettre en pratiques les outils préventifs, pour éviter les conflits. Exercices pratiques et échanges, sur le « Tennis Relationnel »

- Comprendre le mode de fonctionnement de l'autre, et s'adapter ; avec l'analyse de ses Méta-programmes ;
- Les outils qui permettent d'agir (au lieu de réagir), afin de ne pas entrer dans la « dynamique de l'humeur » ;
- Éviter les « mots boomerang » et développer l'empathie.

### JOUR 2 • Après-midi

Travailler et mettre en pratique les outils curatifs, avec la méthode « SCORE »

- Sortir du « tennis relationnel » ;
- Le recadrage de sens ;
- L'escalade complémentaire et l'escalade symétrique ;
- Les étapes pour gérer une situation difficile, avec le modèle « S.C.O.R.E » ;
- Accepter la réclamation & prise en compte de l'attente ;
- Proposer une solution (prise en compte du besoin) ;
- S'assurer du suivi et de la satisfaction des effets attendus par chacune des parties concernées et assurer le suivi des solutions.

## Méthode et outils pédagogiques

Cette formation est avant tout pragmatique, basée sur le vécu et les expériences de chacun. Les contenus seront abordés de manière interactive, afin de rendre chacun(e) acteur/trice de sa propre formation, vécue comme un parcours.

Certains exemples seront tirés de la vie quotidienne / professionnelle pour former un tout dans lequel chacun retire de nouvelles clés pour gérer ses propres relations de manière positive et inclusive.

## Prérequis

Aucun prérequis nécessaire, juste « avoir envie de sortir de sa propre lumière du réverbère », sortir de sa zone de confort et de la spirale des événements conflictuels.

# LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

#Management #Gestion d'équipe

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

**Pitch vidéo**



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Managers débutants et confirmés.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Comprendre son rôle de manager

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

### JOUR 1 • Après-midi

Le manager gestionnaire

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

Le manager Moteur

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



par Franck  
LE TALLEC

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

### JOUR 2 • Matin

Le manager coach

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

### JOUR 2 • Après-midi

Le manager Organisateur

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

Être concerné par une fonction managériale hiérarchique ou transversale.

# MANAGER AVEC LES LUNETTES DE L'INTELLIGENCE MULTIPLE

#Management #Gestion d'équipe

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**L'intelligence n'est pas que dans le cerveau !** Apprenez à mieux vous connaître et mieux connaître les autres pour manager autrement à l'aide des lunettes des intelligences multiples.



## OBJECTIFS

- Présentation du concept des natures et intelligences multiples ;
- Réalisation d'exercices permettant aux participants de découvrir ses principales intelligences et natures ;
- Mise en pratique pour relier les concepts aux métiers et compétences dans l'entreprise ;
- Faire le lien avec les pratiques de management et de communication ;
- S'exercer à communiquer et manager de manière plus naturelle en mettant en œuvre les intelligences multiples.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Découvrir le concept des intelligences multiples

Évaluation avant formation sur ces connaissances sur le sujet.  
Découvrir le concept des Natures et intelligences multiples : histoire, recherches, approches utilisées... Présentation succincte des principales intelligences et natures (19 items au total). Focus sur la démarche de Stephen Rudolph et ses principaux concepts clés (intelligences, natures, flow, tigres, réservoir d'énergie, équilibre vie pro/perso, éviter les compensations et les dépendances...).

### JOUR 1 • Après-midi

S'approprier le concept des intelligences multiples pour soi

Présentation plus détaillée de chacune des intelligences et natures multiples pour bien se les approprier.

Découvrir ses 3 principales intelligences et natures au travers d'un exercice de « rédaction » individuelle, d'un échange en binôme et d'un partage en groupe. Puis réalisation d'un test gratuit en ligne uniquement sur la partie intelligences multiples.



par **Florent ROUSSET**

Après plus de 15 ans en tant que directeur-conseil au sein d'une agence de conseil en communication et publicité, Florent Rousset est aujourd'hui coach professionnel, formateur, conférencier et facilitateur en intelligence collective pour permettre aux fonctions dirigeantes et aux équipes d'explorer d'autres.

### JOUR 2 • Matin

Porter un nouveau regard sur son entreprise avec les lunettes des intelligences multiples

Faire le lien entre intelligences multiples et fonctions, métiers, compétences ou tâches dans l'entreprise.

Exercice en groupes pour découvrir les principales intelligences des métiers connus par tout un chacun : médecin, dentiste, agent immobilier, garagiste, paysagiste, professeur des écoles, éducateur spécialisés, agriculteurs... et d'autres métiers choisis par les participants. Puis même type d'exercice avec les métiers et fonctions dans l'entreprise des participants.

Partage de ces différentes réflexions et applications possibles pour les entreprises de chaque participant. Représentations sous la forme d'une fresque « d'applications » qui sera photographiée et envoyée aux participants.

### JOUR 2 • Après-midi

Mieux manager et mieux communiquer avec les lunettes des intelligences multiples

S'entraîner à adopter la vision « intelligences multiples » au travers d'une mise en situation insolite en groupe.

Par groupe de 4 à 5 personnes, les participants organisent une semaine de vacances ensemble en mettant à profit leur connaissances des intelligences multiples de chacun et en veillant à nourrir les « tigres » de chacun.

Pour conclure, les participants synthétisent sous la forme d'un dessin, illustration, schéma ou tout autre moyen... l'apport des intelligences multiples pour eux et leur entreprise.

Chaque participant s'engage sur une mise en application précise dans leur entreprise et temporellement définie.

## Méthode et outils pédagogiques

Expérimentations.  
Autodiagnostic.  
Apport de concepts.  
Mises en situation active.  
Jeux de rôles.  
Partages d'expériences.  
Intelligence collective et créativité.  
Débriefts personnalisés...

## Prérequis

Maîtriser les fondamentaux du management.

# MANAGEZ VOS ÉQUIPES À DISTANCE

#Management à distance #Gestion d'équipe

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chefs d'entreprise et collaborateurs.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Appréhender le management à distance

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

Adapter sa communication et son style managérial

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

### JOUR 1 • Après-midi

Maintenir le lien

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

### JOUR 2 • Matin

Coordonner le travail de ses collaborateurs

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

### JOUR 2 • Après-midi

Motiver ses collaborateurs à distance

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



par Estelle  
DUCROS

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

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

# 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.

NEW

# VIOLENCES ET HARCÈLEMENTS SEXISTES ET SEXUELS : IDENTIFIER, PRÉVENIR, AGIR

#Ecoute active #Assertivité

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Que feriez-vous si l'un·e de vos salarié·es vous rapportait une situation de harcèlement (collègue, client·e...) ? Quelles sont vos responsabilités en tant qu'employeur ? Comment prévenir le harcèlement sexuel dans votre entreprise ? Aucun milieu professionnel n'est à l'abri de ces violences et une responsabilité croissante repose sur l'employeur. Cette formation vous donne les clés pour anticiper, agir et réagir avec justesse et efficacité face aux VHSS.



## OBJECTIFS

- Savoir instaurer et entretenir un climat de travail sain, sans violence ou discrimination, dans son entreprise, notamment par sa posture de dirigeant·e
- Savoir accueillir la parole et réagir en cas de signalement
- Connaître ses obligations et vers qui se tourner en cas de besoin
- Distinguer conflit et violence et savoir comment intervenir dans chacun des cas
- Voir le traitement médiatique des violences et harcèlements sexistes et sexuels d'un nouvel œil



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeant·es, managers ou RH qui souhaitent savoir comment prévenir et traiter une situation en cas de signalement pour ne pas (ou plus !) être pris·es au dépourvu.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

- Savoir nommer les types de VHSS juridiquement
- Distinguer humour / harcèlement, séduction / harcèlement, conflit / violence
- Analyser la mécanique des violences (stratégie agresseur, profil de victime, etc) à partir de témoignages
- Identifier les conséquences des VSS à l'échelle individuelle et collective
- Responsabilité de l'employeur, périmètre des responsabilités (basés sur la jurisprudence)



par Anne-Cécile  
BESSON

Formatrice et consultante sur l'égalité femmes hommes, la diversité et l'inclusion, j'aide les organisations à progresser sur ces sujets. Je me suis reconvertie et ai créé Égalité & Cie après avoir été témoin d'une situation de harcèlement sexiste dans mon entourage professionnel il y a quelques années. Mon approche en formation ? Échanges, non-jugement et transmission d'outils impactants. Je travaille à rendre évidents les liens entre le temps de la formation et le quotidien de travail des participant·es pour des formations vraiment efficaces !

### JOUR 1 • Après-midi

- Connaître les mesures de prévention obligatoires et recommandées
- Concevoir un plan de prévention adapté à sa propre entreprise
- Auto-diagnostiquer les facteurs de risque dans son entreprise

### JOUR 2 • Matin

- Identifier comment accueillir la parole d'une victime
- Pratiquer l'écoute active via des mises en situation

### JOUR 2 • Après-midi

- Identifier comment mener une enquête interne et sanctionner si faits avérés
- Concevoir une procédure de signalement et de traitement des signalements

## Méthode et outils pédagogiques

Pendant deux jours, vous allez travailler avec les autres participant·es sur des cas réels (jurisprudence), décortiquer des témoignages vidéos pour apprendre à identifier la mécanique des violences, mener un diagnostic des risques organisationnels dans votre entreprise, jouer à un jeu de plateau pour progresser sur le cadre légal, créer un plan de prévention et une procédure de signalement adaptés à votre entreprise.

## Prérequis

Pas de prérequis.

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

## Construire et transmettre son projet d'entreprise

#Stratégie d'entreprise #Story-telling

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



### POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



### OBJECTIFS

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



### CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

### Programme

#### JOUR 1 • Matin

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

#### JOUR 1 • Après-midi

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

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



par Bruno  
BOLLE-REDDAT

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

#### JOUR 2 • Matin

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

#### JOUR 2 • Après-midi

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

### Méthode et outils pédagogiques

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

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

### Prérequis

Avoir une expérience de management ou direction depuis 2 ans.

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

## Activez les leviers invisibles de votre entreprise

#Stratégie d'entreprise #Performance

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



### POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



### OBJECTIFS

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



### CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

### Programme

#### JOUR 1 • Matin

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

#### JOUR 1 • Après-midi

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



par Bruno  
BOLLE-REDDAT

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

#### JOUR 2 • Matin

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

#### JOUR 2 • Après-midi

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

### Méthode et outils pédagogiques

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

### Prérequis

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

# CONSTRUIRE SA PERFORMANCE COMMERCIALE

#Stratégie commerciale #Stratégie d'entreprise

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

**Pitch vidéo**



par Alain  
MULERIS

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



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

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

### JOUR 1 • Après-midi

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

### JOUR 2 • Matin

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

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

# LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 1**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

**Durée** 2,5 JOURS • 18 HEURES

**Pitch vidéo**



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1

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

### JOUR 2 • Matin

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

### JOUR 3 • Matin

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



par Finance & Stratégie

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

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

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

## Prérequis

Aucun.

# LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 2**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

**Durée** 2,5 JOURS • 18 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Donnez-vous les moyens** (financiers) de vos ambitions.  
**Créez de la valeur financière** tout en protégeant votre patrimoine.



## OBJECTIFS

- Vous perfectionnez en matière de Finance et Gestion d'entreprise ;
- Savoir comment investir dans votre immobilier professionnel, ouvrir votre capital, créer de la valeur financière et protéger votre patrimoine privé et professionnel.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

- Présentation des concepts de Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG) - Valeur Ajoutée - EBE - CAF
- Présentation des concepts de Bilan fonctionnel - Fonds de roulement - BFR

### JOUR 1 • Après-midi

- Présentation des ratios essentiels pour mesurer la santé financière de l'entreprise et sa performance
- Exercices et cas pratiques.

### JOUR 2 • Matin

- Augmenter la valeur financière de son entreprise : mise en évidence des éléments créateurs de valeur
- Optimiser son investissement immobilier professionnel : les bonnes pratiques et les erreurs à éviter.



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 • Après-midi

- Ouvrir son capital (salarié, famille, investisseurs ...) : quand, pourquoi, comment ?
- Sécuriser la vie entre associés : pacte d'associés (principales clauses à connaître), assurances à souscrire.

### JOUR 3 • Matin

- Protéger son patrimoine professionnel : assurance homme clé, mandat de protection future, procuration
- Protéger son patrimoine privé : comment éviter d'être caution, les dangers des sociétés civiles, l'intérêt de la subdélégation d'assurance, l'intérêt de la société d'acquêts...

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

Avoir suivi le module 1.

# ESPRIT CLIENT, SERVICE GAGNANT

#Expérience client #Stratégie d'entreprise

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Comment vivre et faire vivre des expériences marquantes avec ses clients et futurs clients ?** C'est l'esprit de ce module qui a pour ambition de faire bouger l'état d'esprit sur la relation commerciale et la rendre attractive. Sortir de ses croyances et de ses limites sur la relation client, être moins dans le faire et plus dans l'être, gagner en confort et en fun, choisir l'état d'esprit et la posture orientée client plutôt que la technique.



## OBJECTIFS

- Clarifier sa vision de la relation client ;
- Faire évoluer son regard sur la relation commerciale et la vente ;
- Expérimenter de nouvelles approches appliquées à ses situations opérationnelles ;
- Identifier comment faire vivre des expériences marquantes à ses clients ;
- Gagner en confort, en efficacité, en fun dans l'exercice de sa mission commerciale.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Cadre, Manager, Collaborateur.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

- Inclusion et état des lieux : représentation symbolique de la relation client.

**Objectifs du module, philosophie d'intervention et recueil des attentes et des besoins**

- Clarifier les situations préalablement partagées par les participants ;
- Identifier les ingrédients qui composent les meilleures expériences clients ;
- S'approprier les 10 ressorts émotionnels et le cycle de la satisfaction client ;
- Méthode pédagogique : apports méthodologiques, témoignages, exercice symbolique, partages d'expériences.

### JOUR 1 • Après-midi

- Remise en énergie avec un exercice de pensée divergente.

**Découvrir les 4 étapes de la relation client et les attitudes satisfaction client**

- Identifier comment initier une relation personnalisée avec en visée la fidélisation ;
- Reconnaître les styles des clients pour s'y adapter ;
- Pratiquer l'ICE communication pour promouvoir son offre ;
- Méthode pédagogique : apport méthodologiques et de grilles de lecture, mise en situation, jeu d'équipe, exercice d'entraînement, balle magique (jeu des questions), feed-back.



par Anne  
DELESTAN

Spécialisée en progrès managérial et en posture commerciale relationnelle, facilitatrice d'évolution et de changement, Anne Delestan est aussi membre de l'Association Française des Conférenciers Professionnels (AFCP), membre et coach solidaire au sein de l'Association Européenne de Coaching (EMCC) et coach bénévole auprès de l'association Force Femmes.

### JOUR 2 • Matin

- Inclusion en langage maximes ;
  - Capitaliser les apprentissages réalisés et les actions à mettre en place ;
- Identifier les clés pour faire émerger les besoins et susciter l'envie ;**
- Adapter son pitch aux besoins des clients ;
  - Explorer la notion de besoin et s'approprier la méthode SONCAS ;
  - Reconnaître les motivations des clients en fonction de leur profil ;
  - Méthode pédagogique : mises en situation, apports de grilles de lectures, maximes, exercices d'entraînements, vidéos, jeux de cartes, balle magique (jeux des questions), feed-back.

### JOUR 2 • Après-midi

- Remise en énergie avec un jeu de créativité.

**Aiguiser son argumentaire avec la méthode CAP**

**Transformer les objections en leviers d'adhésion**

- Gérer sereinement l'insatisfaction client ;
- Entraînement bac à sable : « faire vivre une expérience mémorable à l'un de vos clients ou futurs clients » ;
- Apprentissages et débriefing ;
- Déclusion ;
- Méthode pédagogique : atelier de réflexion et partages de pratiques, exercices d'entraînement, balle magique (jeu des questions), vidéos, feed-back.

## Méthode et outils pédagogiques

Apports de méthodologies / Facilitation.

Cas pratiques / Apports de concepts.

Mises en situation / Entraînement pratique.

Vidéos / Partages de pratiques.

Jeux appréciatifs (maximes, cartes, ...).

## Prérequis

Aucun.

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

#Transition écologique #Stratégie d'entreprise

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

**Et si la permaculture et la permaéconomie vous y aidait ?**



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

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

### JOUR 1 • Après-midi

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



par Jérémie  
SAEZ

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

### JOUR 2 • Matin

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

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

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

## Méthode et outils pédagogiques

Pédagogie inversée.

Mise en situation.

Jeu de questionnement.

Feed back.

## Prérequis

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

# PHYSIQUE QUANTIQUE, PLEINE CONSCIENCE ET NOUVEAUX PARADIGMES DE SOCIÉTÉ ET D'INNOVATION

#Plaine conscience #Innovation



**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Vous arrive-t-il de faire des plans, de concevoir des stratégies et des scénarios qui finalement ne fonctionnent pas dans la réalité ?**

Faites exploser votre cadre de référence habituel par la révélation des extraordinaires expériences fondatrices de la physique quantique.

Incarnez au quotidien la sérénité, la créativité intuitive et la faculté d'amener naturellement une équipe à l'intelligence collective...

C'est le fruit de cette formation, au carrefour de la physique quantique et de la pleine conscience !



## OBJECTIFS

- Les mécanismes limitatifs de la pensée cartésienne ;
- Les trois grands principes de la physique quantique ;
- La pleine conscience pour incarner le saut du rationnel à l'intuitif ;
- L'approche de management « effectual » ou les principes quantiques dans l'entrepreneuriat.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et cadres d'entreprise.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Initiation à la pleine conscience - Le monde classique cartésien et newtonien - La théorie du chaos

- Initiation à la pleine conscience, exercice guidé ;
- La vision « classique » occidentale du monde : Physique classique et Cartésianisme. Ses implications dans nos schémas mentaux personnels et les structures sociétales classiques. Lien avec les découvertes neuroscientifiques ;
- La théorie du chaos : fin du déterminisme ?
- Bâter sa confiance sur une posture intérieure dans l'instant présent, plutôt que sur la planification et la prévisibilité ;
- Importance d'allier l'analyse intellectuelle à la connaissance intuitive.

### JOUR 1 • Après-midi

Intelligence intuitive – Premier principe de la physique quantique : indétermination et potentialité

- Atelier de pleine conscience : scan corporel allongé ou assis. Intelligence intuitive et rationalité.



par Olivier  
RAURICH

Olivier RAURICH fait ses études à l'École Normale Supérieure de la rue d'Ulm en mathématiques et devient spécialiste de la théorie du chaos. Parallèlement, à 25 ans il rencontre le Dalai Lama et étudie sous la direction de grands maîtres tibétains. Il enseigne la sagesse bouddhiste et la pleine conscience depuis trente-cinq ans, tout en poursuivant sa carrière scientifique dans l'enseignement supérieur. Il a publié 5 ouvrages, dont l'un s'intitule : science, méditation et pleine conscience. (Jouvence, 2017).

- Présentation de deux expériences fondatrices de la physique quantique : l'effet photoélectrique et l'interféromètre de Young ;
- Les interprétations des résultats – Les univers multiples d'Hugh Everett ;
- Relier cette vision avec notre mode de management (atelier) ;
- Le lien avec la posture de la pleine conscience, au carrefour des possibles...
- Pratique de pleine conscience guidée.

### JOUR 2 • Matin

Le second principe de la physique quantique : l'intrication – l'approche de management « effectual »

- Présentation de l'intrication quantique. Les interprétations... La vision unitaire du monde. Atelier sur ce thème ;
- Atelier de pleine conscience : développer la capacité de motivation et d'engagement d'une équipe – la véritable intelligence collective ;
- Application : l'approche de management « effectual » : Présentation vidéo des 5 points. Atelier par groupes pour explorer cette approche en lien avec l'expérience individuelle de leadership des participants.

### JOUR 2 • Après-midi

Le troisième principe de la physique quantique : effet tunnel et énergie du vide – Synthèse et perspectives - Évaluation

- Atelier de pleine conscience. Mise en place au quotidien après la formation ;
- Présentation de l'effet tunnel et de l'énergie du vide. Les implications dans notre vision du monde et notre fonctionnement managérial : atelier ;
- Synthèse et appropriation par petits groupes, puis partage global : pour chacun, vision du monde et pistes d'innovation concrètes ;
- Évaluation.

## Méthode et outils pédagogiques

Science classique, théorie du chaos et physique quantique : exposé, vidéos.

Échanges par petits groupes sur chaque élément clé pour le relier à notre vision du monde et notre univers professionnel ;

Pratiques guidées de pleine conscience pour incarner la nouvelle vision.

## Prérequis

Aucun.

# RENFORCER LA PERFORMANCE DE SON ENTREPRISE

#Stratégie d'entreprise #Analyse financière

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Raison d'être du dirigeant dans les organisations de demain

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

### JOUR 1 • Après-midi

Pilotage d'une organisation - comprendre son éco-système

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



par Jean-François  
MARVAUD

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

### JOUR 2 • Matin

Développer la performance individuelle et collective

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

### JOUR 2 • Après-midi

Développer la performance organisationnelle

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

Co-construction du plan d'action.

Représentation schématique de l'écosystème du dirigeant.

Analyse en binôme/trinôme et partage en plénière.

## Prérequis

Aucun.

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

#Transition écologique #Stratégie d'entreprise

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

### People. Profit. Planet.

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

« Sustainability »

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

### JOUR 1 • Après-midi

Innovation

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



par Rémi  
SALETTE

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

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

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

### JOUR 2 • Matin

Linéaire vs Circulaire

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

### JOUR 2 • Après-midi

Business model responsable

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

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

## Prérequis

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

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

# REPRENDRE UNE ENTREPRISE SAINE OU EN DIFFICULTÉ

#Entreprise #Stratégie d'entreprise

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et directeurs administratifs et financiers.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Rechercher et approcher des sociétés à reprendre

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

### JOUR 1 • Après-midi

Évaluer une entreprise

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



par Finance & Stratégie

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

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

### JOUR 2 • Matin

Organiser son projet de reprise sur les plans juridiques et fiscaux

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

### JOUR 2 • Après-midi

Financer sa reprise

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

## Méthode et outils pédagogiques

Animation par un professionnel de la transmission.

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

## Prérequis

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

# VENDEZ COMME VOUS ÊTES

## Avant j'aimais pas vendre !

#Stratégie commerciale #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

 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.

# COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC LA PROCESS COM<sup>®</sup>

#Communication #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

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

### • JOUR 1 • Après-midi

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



par Marie  
BINETRU Y

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

### • JOUR 2 • Matin

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

### • JOUR 2 • Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

Être curieux et ouvert.

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

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

# 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.

# INTRODUCTION À LA COMMUNICATION NON VIOLENTE

#CNV #Intelligence relationnelle



par Maylis  
BOYE

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui :

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

Les collaborateurs qui :

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

Les managers qui :

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

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

## Programme

### JOUR 1 - Matin

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

### JOUR 1 - Après-midi

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

### JOUR 2 - Matin

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

### JOUR 2 - Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

Pas de prérequis.

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

# L'ART DU PITCH

#Prise de parole en public #Story-telling

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comment attirer et impacter votre public en quelques minutes avec un elevator pitch efficace. Apprendre comment dynamiser vos messages dans la structure d'un pitch, mais aussi dans votre corps.



## OBJECTIFS

- Acquérir et développer des compétences pour présenter efficacement, avec dextérité et en toute confiance, vos idées, vos projets, votre société ;
- Mobiliser et capter son auditoire par une forte prestation Pitch en s'appuyant sur des messages clés concis et à fort impact ;
- Optimiser les techniques de persuasion pour traiter efficacement les objections et les argumentations.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toutes personnes qui souhaitent développer leur communication orale pour avoir plus d'impact, pour mieux convaincre et motiver leurs interlocuteur(s) dans les contextes de prise de parole, entretiens avec client, prospects, partenaires, collaborateurs, presse, etc.

## Programme

### JOUR 1 - Matin

« Construisez votre Pitch élévateur pour convaincre – bâtir des fondations solides. » Testez votre Pitch, définir le but précis, les actions et l'analyse des intérêts, des questions et des besoins de l'audience, construire d'une phraséologie convaincante pour les messages clés à convoquer.

### JOUR 1 - Après-midi

Structurer votre présentation pour un impact maximum, utiliser une argumentation solide et des techniques de persuasion pour soutenir votre propos et vos objectif(s), formulation de votre Pitch élévateur pour convaincre.



par Christopher  
MACK

Un Américain à Paris ! Christopher MACK anime des cours particuliers et des séances en groupe pour vous aider à motiver vos publics cibles, mieux négocier, prendre confiance en vous, dynamiser votre langage corporel, optimiser l'utilisation de votre voix, et perfectionner vos compétences d'orateur, tant dans la structure de vos discours que dans votre manière de les présenter. Il peut également vous aider à développer des stratégies à la hauteur de vos projets. Il est coach pour tous types d'événements : stages de communication, corporate, événementiel... Il utilise des techniques de théâtre et des outils de communication pour développer les capacités de leadership et de gestion d'équipe, et pour aider à la prise de parole en public.

### JOUR 2 - Matin

« Élaborez votre Pitch – créer votre histoire pour atteindre la prochaine étape. » Façonner les techniques d'ouverture pour accrocher son public, rendre votre histoire fluide avec des transitions et des liens, projeter, moduler et adapter sa voix pour optimiser l'impact, valoriser son langage gestuel.

### JOUR 2 - Après-midi

Dynamiser sa conclusion pour laisser une trace mémorable, apprendre comment optimiser son interaction avec ses slides (option), intégrer des astuces et éviter des pièges pour une présentation visuelle à fort impact Powerpoint (option).

## Méthode et outils pédagogiques

Chaque formation s'organise autour d'une alternance de séquences théoriques et pratiques ainsi que de différents apports didactiques :

- Dispositifs d'expérimentation ;
- Exercices d'application des présentations des pitches élévateurs, QCM ;
- Exercices pour la voix et le corps ;
- Des bilans individuels des capacités pour pitcher ;
- Chacun de ces apports pédagogiques fait l'objet d'un corrigé par le formateur et d'un débat sur l'expérience vécue. Il en est de même pour les évaluations intermédiaires des acquis réalisés en fin des modules séquentiels.

## Prérequis

Aucun.

# RACONTEZ VOTRE HISTOIRE AVEC SUCCÈS (STORYTELLING)

#Communication #Story-telling

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



par Philippe  
LAMBLIN

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



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

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

### JOUR 1 • Après-midi

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

### JOUR 2 • Matin

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

## Prérequis

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

Il leur permettra d'identifier :

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

**ETAPE**  
OSONS SE FORMER AUTREMENT

**ORGANISME DE FORMATION**

**RESTONS EN CONTACT**

Informations inscriptions :

[formation@cjd.net](mailto: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**