

MON CATALOGUE DE FORMATION

 EN RÉGION
RHÔNE-ALPES

2024-2025



SOMMAIRE

Clique sur les
thématiques
pour être dirigé
vers la page ✨

ÉDITO	3
01 CALENDRIER RÉGIONAL	4
02 LA FORMATION AVEC ETAPE ET AU CJD	5
Quelques chiffres	5
Les différentes offres	6
Notre catalogue de formation pour les forums formation	8
Focus sur Copernic	9
Parcours JD	10
03 LA BOÎTE À OUTILS	11
Comment s'inscrire ?	11
Comment financer ma formation	12
04 FORUM FORMATIONS	13
Process d'inscription	13
Memento	14
Forum d'Automne - Novembre 2024	16
Forum Parcours d'Hiver - Janvier 2025	17
Forum JD & Co - Mars 2025	18
Forum de Printemps (ouvert aux familles) - Avril 2025	19
Formations Hors forums	20
05 TES CONTACTS EN RÉGION	21
ANNEXES	23



ÉDITO

“ Cher(e) JD,

La formation est un des 5 piliers du CJD.

En plus, notre catalogue de formations est le plus complet que l'on puisse imaginer, avec des formations **TECHNIQUES MÉTIERS** et des formations en **DÉVELOPPEMENT PERSONNEL**.

Chaque JD peut y trouver la ou les formations qui lui correspondent et/ou lui font envie, car **SE FORMER C'EST PROGRESSER**.

En Rhône-Alpes, la formation s'est fortement développée sous l'impulsion d'Alexandre PERGA et Sébastien BESSON. Aujourd'hui c'est à mon tour, avec Julien DAVID, notre Président de Région, de vous inviter à **PRENDRE PART À CETTE MERVEILLEUSE AVENTURE** de la formation.



Nous gardons le modèle qui a fait le succès de notre région : 3 forums formations répartis au fil de l'année et des formations hors-forum, à la demande.

- **Le Forum d'Automne**, dédié aux JD
- **Le Forum JD&Co**, proposé aux collaborateurs et auquel les JD peuvent aussi participer
- **Le Forum de Printemps**, ouvert aux familles. Proposant des formations pour les JD, certaines ouvertes aux conjoints, d'autres à faire en famille, en couple et également des formations réservées à vos enfants/ados !



Hervé THOMAS
JD Anney
Responsable
Formation Région
RFR 2024-2026



Julien DAVID
JD Roanne
Président De Région
PDR 2024-2026

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

01 CALENDRIER RÉGIONAL



12 septembre à 10h

Ouverture des inscriptions pour tous les Forums



2 - 3 - 4 octobre

Université du Développement Personnel

21 - 22 novembre

Forum d'Automne

6 décembre

Rencontre du Réseau

2025

23 - 24 janvier

Des racines et des JD

30 - 31 janvier

Forum Parcours d'Hiver

20 - 21 mars

Forum JD&CO

24 - 25 avril

Forum de Printemps

11 - 12 - 13 juin

Campus



- Évènement national
- Évènement régional
- Forum JD
- Ouvert aux collabs
- Ouvert aux familles

02 LA FORMATION AVEC ETAPE ET AU CJD



1 • Quelques chiffres

La formation au CJD c'est :

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

Au sein du CJD, on apprend de plusieurs manières :

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

93 %

Taux de satisfaction

Près de 4800

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

+ 400

Sessions programmées
chaque année

+ 580

JD en formation Copernic

+ 200

Formateurs référencés

+ 200

Thématiques proposées
au catalogue national

+ 50

Forums par an

2

Jours de formation minimum
par an pour chaque JD

+ de 70 000

heures de formation

2 • Les différentes offres

Forum formation

Se construire, Diriger,
Pérenniser, Rayonner

De 1 à 3 jours

Parcours Copernic

Parcours de
professionnalisation
au métier de dirigeant

2,5 ans

UDP

Université du
Développement
personnel

2,5 jours

Parcours JD

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

De 1 à 2 jours/module

Campus JD

Animateurs de Commissions
Prise de fonctions de bureau

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

Les forums formation

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

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

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

Le parcours Copernic

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

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

Les rentrées Copernic ont lieu en janvier et septembre.

L'université du développement personnel

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

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

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

Programmé en octobre.

La formation au sein d'ETAPE*



La formation au sein du CJD**



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

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

3 • Notre catalogue de formation pour les forums formation

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

Se Construire

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

Diriger

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

P érenniser

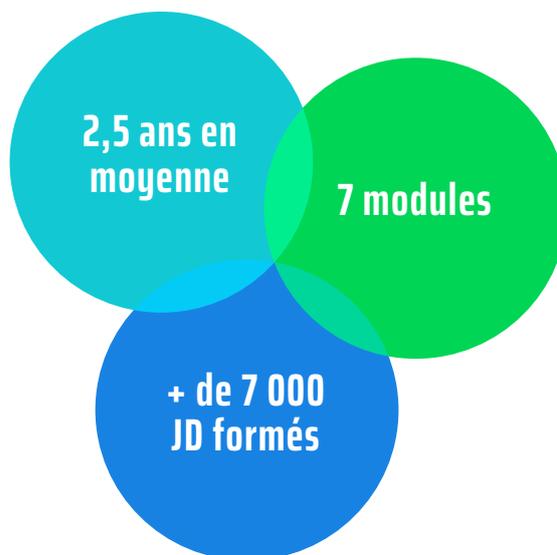
- Vision**
- Stratégie et Développement**
 - Stratégie Globale
 - Business Stratégie
 - Stratégie de communication
 - Stratégie financière
 - Stratégie digitale
- Innovater**
 - Techniques d'innovation
 - Créativité
- Responsabilité**
 - Initiation à la RSE
 - Nouveaux modèles économiques
 - Environnement

Rayonner

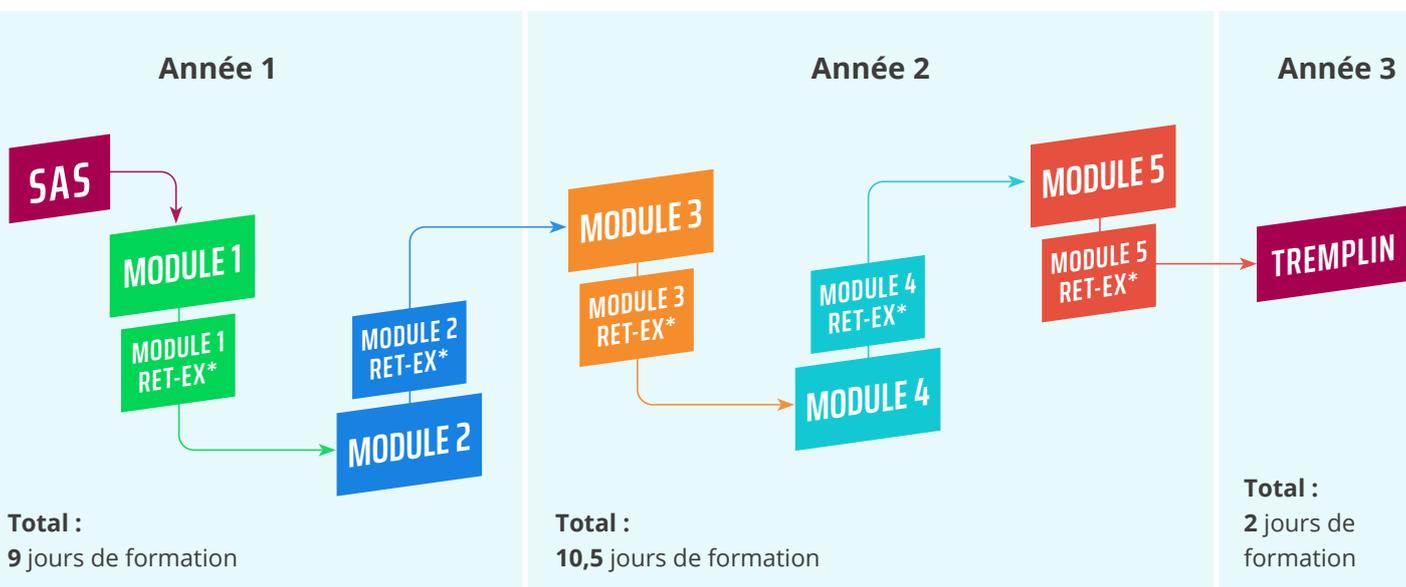
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
 - Prise de parole en public
 - Techniques de communication

4 • Focus sur Copernic

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



Le parcours :



* Retours d'expérience



12 !

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

Les rentrées se font maintenant librement

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

5 • Parcours JD

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

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

Valeurs et Performances

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



VISA

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



Apprendre à Apprendre



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

Influence et Dynamique



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

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

FACIL



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

R'éveil



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

03 LA BOITE À OUTILS



1 • Comment s'inscrire ?

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

POUR LES FORUMS FORMATION, COPERNIC ET FORUMS COLLABORATEURS

PRÉREQUIS OBLIGATOIRES

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

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

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

ou

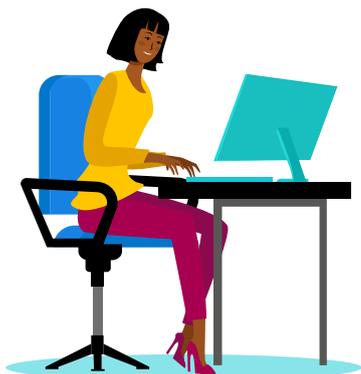
▶ l'onglet **Notre catalogue** en haut de la page, puis sur ton choix de thématique.

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

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

Nous te remercions de bien suivre ces différentes étapes.

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



RAPPEL

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

2 • Comment financer ma formation

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

Besoin de plus d'infos ?

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

Le saviez-vous ?

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

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

Les différents OPCO opérateurs de compétences

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

Identifier son OPCO

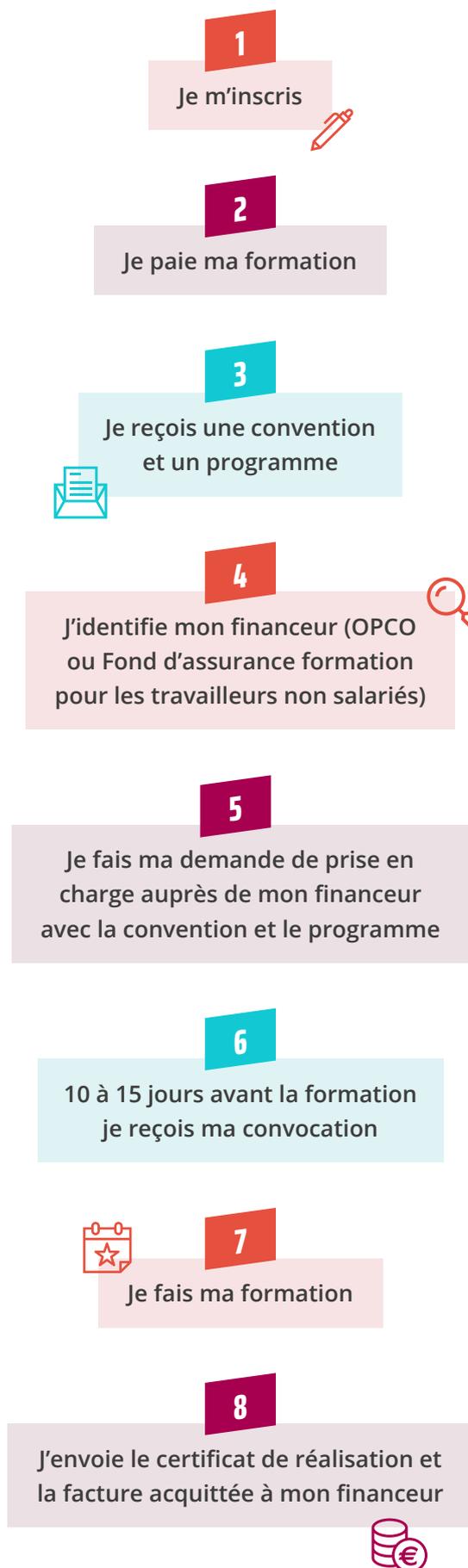
Il existe aujourd'hui 3 principales méthodes pour connaître son opérateur de compétences :

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

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

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

[Liste des opérateurs de compétences](#)



04 FORUM FORMATIONS

PROCESS D'INSCRIPTION

ÉTAPE 1

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

ÉTAPE 2

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

ÉTAPE 3

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

ÉTAPE 4

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

ÉTAPE 5

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

ÉTAPE 6

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

Pour les modules du parcours et suppléments d'hébergement, tu dois passer par le site maregioncjd.fr



MEMENTO 2024-2025

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

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

Coche tes choix de formation

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

Formation	Formateur		
FORUM D'AUTOMNE 100 % JD 21 · 22 novembre 2024 La Gentilhommière à Satillieu	● Ennéagramme <i>Module 1</i> : les 9 profils de personnalité	Xavier MOUNIER	
	● L'art de poser les bonnes questions	Baptiste CANAZZI	
	● Écoute active	Virginie ARDURATS	
	● Définir sa stratégie et son management avec les enseignements du Jeu de go	Bruno PASCAL	
	● Découvrir son excellence dans l'action	François BELLAMI	
	● Rentable et responsable, t'as plus le choix !	Rémi SALETTE	
	● Introduction à l'intelligence artificielle et a ses usages en entreprise	Valérie VO HA	
	● Devenez détective du non verbale	Céline DELAVEAU	
	● VISA	Animateur JD	
● AAA	Animateur JD		
FORUM PARCOURS D'HIVER 100 % JD 30 · 31 janvier 2025 Domaine S ^t Joseph à S ^e -Foy-Lès-Lyon	● VISA	Animateur JD	
	● FACIL (<i>prérequis : VISA</i>)	Animateur JD	
	● AAA	Animateur JD	
	● I&D	Animateur JD	
	● R'EVEIL	Animateur JD	
FORUM JD & CO OUVERT AUX COLLABS 20 · 21 mars 2025 La Maison Rouge à Barberaz	JD		
	● 3 clés pour développer l'autonomie de ses collabs	Jean-Pierre FIASSON	
	JD & Collabs		
	● Gestion du temps	Philippe DARGET	
	● Mieux se connaître et découvrir sa zone d'audace !	Bernadette PRICE	
	● Écoute active	Corinne LEFEVRE	
	● Médiation et gestion de conflit	Caroline JOLLY	
	● Esprit client, service gagnant	Anne DELESTAN	
● Prise de parole en public	Frédéric CATELAIN		
● L'art du Pitch	Christophe MACK		

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

Coche tes choix de formation



Formation	Formateur	
JD		
● Quand la peur devient un moteur	Patricia NICOLAS	
● Lego Serious Play	Jean-Pierre FIASSON	
● Vendre ses idées et ses projets	Jérémy SAEZ	
● FACIL (prérequis : VISA)	Animateur JD	
JD & conjoints		
● Devenir un aimant à succès	Alain HUMBERT	
● Ennéagramme <i>Module 2</i> : Les dynamiques relationnelles	Xavier MOUNIER	
● Désamorcer les bombes émotionnelles	Sébastien DIDELOT	
En couple		
● Vivre à deux ça s'apprend !	Isabelle DE ANNA Stéphan KRAJCIK	
En famille		
● Les clés de l'équilibre de la famille (<i>dès 16 ans</i>)	Aurélie CAILLAUD	
● Famille agile et autonome (<i>dès 7 ans</i>)	Alexandrine et Apolline LOUBRADOU	
● Apprendre à apprendre : Booster sa mémoire et utiliser les cartes mentales (<i>dès 11 ans</i>)	Laurent PAVAGEAU	
Enfants/ados		
● À la recherche de ton propre clown (<i>dès 5 ans</i>)	Sandra PELISSON	
● Influenceur positif : Construire & manager la prise de parole sur les réseaux sociaux (<i>dès 13 ans</i>)	Gisèle TAELEMANS	

FORUM DE PRINTEMPS

OUVERT AUX FAMILLES

24 · 25 avril 2025



Domaine Valpré
Ecully

RECOMMANDATIONS DE FORMATIONS HORS FORUMS

3 clés pour l'excellence collective	Rolande KODSI MAIO	
Assertivité	Virginie ARDURATS	
Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale	Peio ETCHART	
Dépassement de soi	Julien SOIVE	
Ennéagramme <i>Module 3</i> : Les sous-types	Xavier MOUNIER	
Ennéagramme <i>Module 4</i>	Xavier MOUNIER	
Gestion financière <i>Niveau 1</i>	Bruno PASCAL	
L'art de la répartie	Fanny HILD	
Leadership des émotions (<i>2,5 jours</i>)	Sylviane RETUERTA	
Les clés de l'équilibre du dirigeant	Aurélie CAILLAUD	
Montre-moi comment tu bouges, je te dirai comment tu fonctionnes	Nicolas BOURADA	
PNL	Aurélie RICHARD	
Vendez comme vous êtes	Alain MULERIS	



Ouverture des inscriptions le jeudi 12 septembre à 10h

La Gentilhommière à Satillieu

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

FORUM D'AUTOMNE

100 % JD

21 - 22 NOVEMBRE 2024

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Ennéagramme <i>Module 1</i> : les 9 profils de personnalité	Xavier MOUNIER	730 + 140 €
L'art de poser les bonnes questions	Baptiste CANAZZI	730 + 140 €
Écoute active	Virginie ARDURATS	730 + 140 €

DIRIGER

TARIFS HT

Définir sa stratégie et son management avec les enseignements du Jeu de go	Bruno PASCAL	730 + 140 €
Découvrir son excellence dans l'action	François BELLAMI	760 + 110 €

PERENNISER

TARIFS HT

Rentable et responsable, t'as plus le choix !	Rémi SALETTE	730 + 140 €
Introduction à l'intelligence artificielle et a ses usages en entreprise	Valérie VO HA	730 + 140 €

RAYONNER

TARIFS HT

Devenez détective du non verbale	Céline DELAVEAU	730 + 140 €
----------------------------------	-----------------	-------------

PARCOURS

TARIFS TTC

VISA • Inscriptions via maregioncjd.fr	Animateur JD	160 €
AAA • Inscriptions via maregioncjd.fr	Animateur JD	160 €

Clique sur une formation pour accéder à son programme ✨

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

NOUVEAU

FORUM PARCOURS D'HIVER

100 % JD

30 - 31 JANVIER 2025



Ouverture des inscriptions le jeudi 12 septembre à 10h

Domaine S^t Joseph à S^{te}-Foy-Lès-Lyon

PARCOURS

TARIFS TTC

VISA • <i>Inscriptions via maregioncjd.fr</i>	Animateur JD	160 €
FACIL (prérequis : VISA) • <i>Inscriptions via maregioncjd.fr</i>	Animateur JD	160 €
AAA • <i>Inscriptions via maregioncjd.fr</i>	Animateur JD	160 €
NEW I&D • <i>Inscriptions via maregioncjd.fr</i>	Animateur JD	160 €
R'EVEIL • <i>Inscriptions via maregioncjd.fr</i>	Animateur JD	160 €

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

FORUM JD & CO

OUVERT AUX COLLABS

20 - 21 MARS 2025



Ouverture des inscriptions le jeudi 12 septembre à 10h

La Maison Rouge à Barberaz

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Gestion du temps	Philippe DARGET	730 + 140 €
Mieux se connaître et découvrir sa zone d'audace !	Bernadette PRICE	730 + 140 €
Écoute active	Corinne LEFEVRE	730 + 140 €

DIRIGER

TARIFS HT

JD 3 clés pour développer l'autonomie de ses collabs	Jean-Pierre FIASSON	730 + 140 €
Médiation et gestion de conflit	Caroline JOLLY	730 + 140 €

PERENNISER

TARIFS HT

Esprit client, service gagnant	Anne DELESTAN	730 + 140 €
--------------------------------	---------------	-------------

RAYONNER

TARIFS HT

Prise de parole en public	Frédéric CATELAIN	760 + 110 €
L'art du Pitch	Christophe MACK	730 + 140 €

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

FORUM DE PRINTEMPS

OUVERT AUX FAMILLES

24 - 25 AVRIL 2025

✍️ Ouverture des inscriptions le jeudi 12 septembre à 10h

Domaine Valpré à Ecully

SE CONSTRUIRE

			TARIFS HT
JD	Quand la peur devient un moteur	Patricia NICOLAS	730 + 140 €
JD ET CONJOINTS	Devenir un aimant à succès • Inscriptions conjoints via maregioncjd.fr	Alain HUMBERT	730 + 140 €
JD ET CONJOINTS	Ennéagramme Module 2 : Les dynamiques relationnelles • Inscriptions conjoints via maregioncjd.fr	Xavier MOUNIER	950 + 140 €
JD ET CONJOINTS	Désamorcer les bombes émotionnelles • Inscriptions conjoints via maregioncjd.fr	Sébastien DIDELOT	730 + 140 €

DIRIGER

			TARIFS HT
JD	Lego Serious Play	Jean-Pierre FIASSON	730 + 140 €

PERENNISER

			TARIFS HT
JD	Vendre ses idées et ses projets	Jérémy SAEZ	730 + 140 €

FAMILLE

			TARIFS HT
EN COUPLE	Vivre à deux ça s'apprend !	Isabelle DE ANNA Stéphan KRAJCIK	400 + 100 €
	Les clés de l'équilibre de la famille • Dès 16 ans	Aurélié CAILLAUD	400 + 100 €
	Famille agile et autonome • Dès 7 ans	Alexandrine et Apolline LOUBRADOU	400 + 100 €
	Apprendre à apprendre : Booster sa mémoire et utiliser les cartes mentales • Dès 11 ans	Laurent PAVAGEAU	400 + 100 €
ENFANTS ET ADOS	À la recherche de ton propre clown • Dès 5 ans	Sandra PELISSON	250 + 100 €
ENFANTS ET ADOS	Influenceur positif : Construire & manager la prise de parole sur les réseaux sociaux • Dès 13 ans	Gisèle TAELEMANS	250 + 100 €

PARCOURS

			TARIFS TTC
	FACIL (prérequis : VISA) • Inscriptions via maregioncjd.fr	Animateur JD	160 €

Clique sur une formation pour accéder à son programme ✨

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

RECOMMANDATIONS DE FORMATIONS HORS FORUMS

OCTOBRE 2024 À JUIN 2025

✍️ Ouverture des inscriptions le jeudi 12 septembre à 10h

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

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

HORS FORUMS

3 clés pour l'excellence collective	Rolande KODSI MAIO
Assertivité	Virginie ARDURATS
Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale	Peio ETCHART
Dépassement de soi	Julien SOIVE
Ennéagramme Module 3 : Les sous-types	Xavier MOUNIER
Ennéagramme Module 4	Xavier MOUNIER
Gestion financière Niveau 1	Bruno PASCAL
L'art de la répartie	Fanny HILD
Leadership des émotions (2,5 jours)	Sylviane RETUERTA
Les clés de l'équilibre du dirigeant	Aurélie CAILLAUD
Montre-moi comment tu bouges, je te dirai comment tu fonctionnes	Nicolas BOURADA
PNL	Aurélie RICHARD
Vendez comme vous êtes	Alain MULERIS

05 TES CONTACTS EN RÉGION



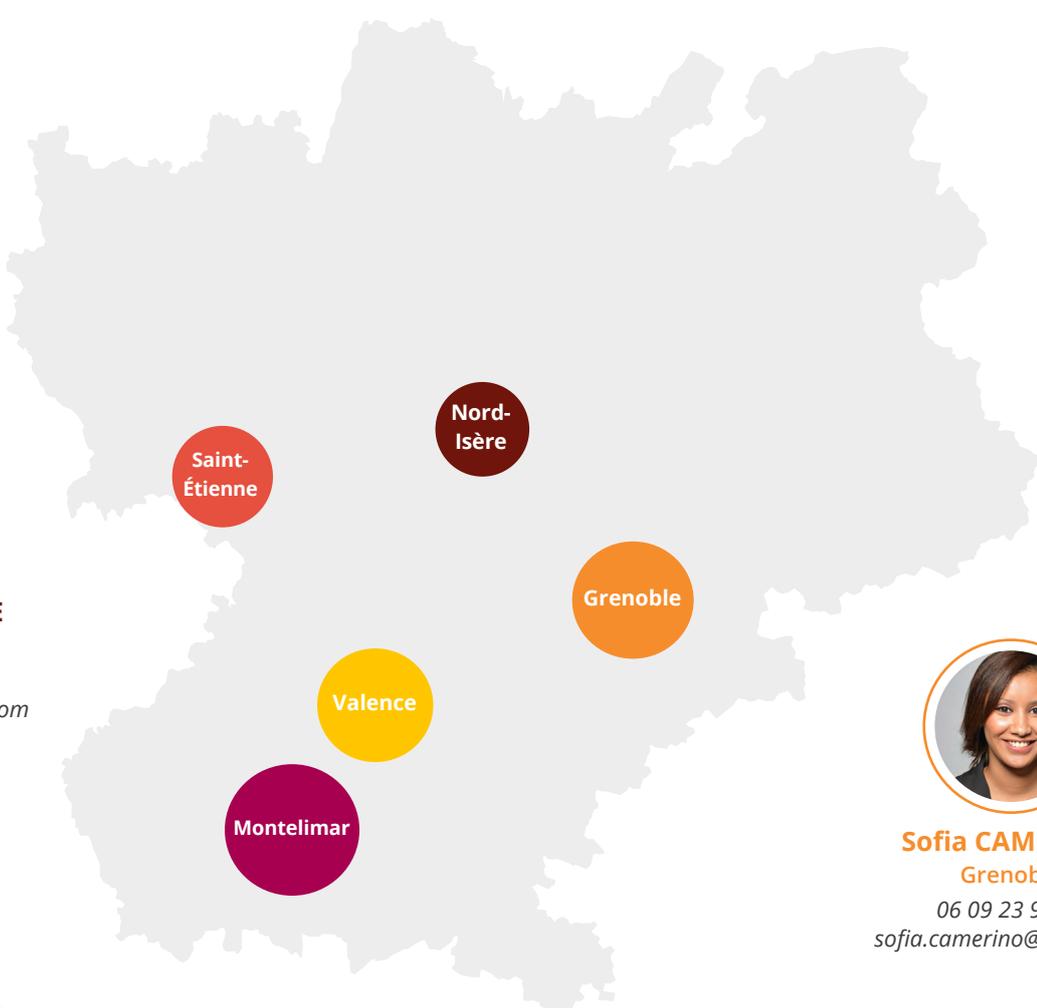
Chloé COLOMBAT
Coordinatrice Evènementiel
et Formation Salariée CJD
Rhône-Alpes
07 88 73 37 74
chloe.colombat@cjd.net



Hervé THOMAS
Responsable
Formation Région
RFR - Annecy
06 08 97 71 34
herve.thomas@cjd.net



Mounire HANNACHI
Responsable
Parcours Région
RPR - Ain
06 34 01 16 62
mbe2949@mbefrance.fr



Karine MYOTTE
Nord-Isère
06 38 81 36 10
karinemlotte@gmail.com



Sofia CAMERINO
Grenoble
06 09 23 93 59
sofia.camerino@gmail.com



Fabien BESSON
Saint-Étienne
06 10 90 75 75
fabien@besson-chauffage.fr



Charlène PINAT
Drôme-Ardèche / Montelimar
06 21 88 67 59
charlenepinat-avocat@outlook.fr



Ludivine BRUN
Drôme-Ardèche / Valence
06 99 66 24 73
directionhonda26@gmail.com



Mehdi FEKNOUS

Beaujolais

06 25 96 86 23

mehdi@clinique-des-marques.fr



Edwige SEMINARA & Thibault GONIN

Lyon

06 58 73 03 38

edwige.seminara@gmail.com

Lyon

06 32 55 77 50

thibault.gonin@bloomppm.com



Mounire HANNACHI

Ain

06 34 01 16 62

mbe2949@mbefrance.fr



Théo POUYET

Roanne

06 04 44 69 94

theopouyet9@gmail.com



Laëtitia PEULSON

Léman

06 63 77 11 50

contact@peulsonavocat.fr



Jean-Marc MORONI

Chambéry

06 25 20 23 56

j2melec@orange.fr



Coralie VASSEUR

Annecy

06 47 82 10 49

coralie@coralievasseur.com



Chrystelle JEANVOINE

Albertville

06 10 80 34 70

chrystellej@orange.fr



Jean-Christophe NESME

Mont-Blanc

06 80 10 91 52

nesmejc@yahoo.fr

ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

DEVENIR UN AIMANT À SUCCÈS, ÇA S'APPREND !

#Personnal branding #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



par **EcloHésion**

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

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

OBJECTIFS

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'écoute active se définit comme une façon construite et structurée d'écouter son interlocuteur afin de lui apporter la meilleure des réponses (et le silence en fait partie). Lorsque vous écoutez de façon « active », votre attention se porte sur l'autre et cela vous permet de comprendre son véritable message, vous savez, celui qui se cache entre les lignes. **Écoutez avec les yeux et les oreilles et gagnez en efficacité dans votre communication.**



OBJECTIFS

- Re/découvrir et comprendre les principes fondamentaux qui sous-tendent toute communication,
- Augmenter de façon significative la qualité de leur écoute,
- Améliorer ainsi leur façon d'entrer en contact avec leur interlocuteur quel qu'il soit : collaborateur, collègue, client, fournisseur etc.
- Et, par voie de conséquence, mieux comprendre leur interlocuteur et gagner en efficacité.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

JOUR 1 • Matin

Découverte du groupe et théorie

Introduction – Règles de vie du groupe – QCM – Présentation et attentes des stagiaires - Voir ou revoir les fondamentaux de la communication interpersonnelle et notamment Les différents modes de communication : verbale et non verbale. Les différentes perceptions et visions du monde : les filtres neurologiques – les filtres socioculturels – les filtres personnels.

JOUR 1 • Après-midi

Théorie et mise en situation

Théorie sur les 4 lois qui régissent toute communication - Les parasites de la communication – Le Métamodèle ou les automatismes de notre cerveau – 1^{er} jeu de rôle.



par Virginie
ARDURATS

Cheffe d'entreprise passionnée par les hommes et les femmes qui les composent, j'ai choisi de mettre mon expérience et ma compétence au service des organisations économiques de notre territoire. Depuis 2018 je suis dirigeante et créatrice de l'entreprise BLOSSOM – Coaching en entreprise, formation et accompagnement des managers et des dirigeants.

JOUR 2 • Matin

Boite à outils

L'écoute active proprement dite : À quoi sert-elle ? Les outils de l'écoute. Les conditions de l'écoute. Les anti-outils de l'écoute. Jeux de rôle.

JOUR 2 • Après-midi

Mise en pratique

Pratique de l'écoute et expérimentation par jeux de rôle. Évaluation.

Méthode et outils pédagogiques

Le processus de la formation s'appuie sur du SAVOIR, du SAVOIR-FAIRE et du SAVOIR-ÊTRE avec :

- Pédagogie active ;
- Apports théoriques et conceptuels issus de la Programmation Neuro Linguistique (PNL) et de la psychologie humaniste ;
- Réflexion individuelle et en groupe ;
- Nombreux exercices pour étayer la théorie ;
- Mise en pratique d'attitudes d'écoute et de communication à l'aide de jeux de rôle.

Prérequis

Aucun.

ASSERTIVITÉ

#Assertivité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Si nous étions tous tout le temps d'accord sur tout... Tout irait pour le mieux dans le meilleur des mondes ! Bien sûr, cela n'est pas possible... Tout interaction humaine réclame une gestion des intérêts de chacun. La formation « Manager avec Assertivité » a pour but de vous aider à communiquer lors de situations difficiles ou avec des intérêts divergents. **Vous apprendrez à vous affirmer sans vous imposer et tout en développant vos ressources relationnelles.**



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Virginie
ARDURATS

Cheffe d'entreprise passionnée par les hommes et les femmes qui les composent, j'ai choisi de mettre mon expérience et ma compétence au service des organisations économiques de notre territoire. Depuis 2018 je suis dirigeante et créatrice de l'entreprise BLOSSOM – Coaching en entreprise, formation et accompagnement des managers et des dirigeants.

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Pédagogie active.

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

Utilisation d'un test nommé Ergogramme.

Cinq Accords de communication assertive (Philosophie Tolteque). Réflexions individuelles et en groupe.

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

Des exercices en binômes ou trinômes viennent étayer la théorie.

Petites pauses avec exercices anti-stress.

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

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

Prérequis

Aucun.

ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit :

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

Alors l'Écoute Active est faite pour vous !



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre comment fonctionnent la communication et l'écoute

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

JOUR 1 • Après-midi

Apprendre et s'entraîner pour professionnaliser ses échanges

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

JOUR 2 • Matin

Aller au-delà des mots

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



par Corinne
LEFEVRE

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

ENNÉAGRAMME: LES 9 PROFILS DE PERSONNALITÉ

MODULE 1

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1

Présentation de l'outil :

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

Travail de réflexion en sous groupe sur :

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

Décomposition des 9 profils:

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



par Xavier
MOUNIER



et Manager Autrement

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

JOUR 2

Fonctionnement de l'outil :

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

Approfondissement de la connaissance des autres :

- Témoignages vidéos

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Questionnaire d'autoévaluation.

Travail à la vidéo.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

Prérequis

Aucun pré-requis spécifique.

ENNÉAGRAMME LES DYNAMIQUES RELATIONNELLES

MODULE 2


#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES


POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Améliorer sa Dynamique Relationnelle.


OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1

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

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

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

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

JOUR 2

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

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

Approfondir selon ses besoins :

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


 par Xavier
MOUNIER


et Manager Autrement

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir participé au niveau 1.

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
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.

ENNÉAGRAMME LES ÉMOTIONS **MODULE 4**



#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

C'est le moment d'embarquer pour **les panels des sous-types** !



OBJECTIFS

- Créer un plan d'action pour mettre en pratique enseignements de l'Ennéagramme ;
- Vivre les 3 centre d'intelligence en mouvement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers, les dirigeants qui ont encore soif d'apprendre sur leur profil et leur sous-type Ennéagramme.

Programme

JOUR 1

- Exposé et exercices sur les émotions en lien avec les 9 profils
- Exposé et exercices sur la résistance au changement : théorie Kubler-Ross
- Présentation des 9 mécanismes de défense
- Travail de réflexion sur son propre mécanisme de défense
- Panels (groupe de personnes du même profil de personnalité) :
 - Passage de trois panels
 - Témoignages et questionnement du public
 - Approfondissement de chaque profil en sous-groupe sur sa résistance au changement et la gestion de ses émotions

JOUR 2

- Panels (groupe de personnes du même profil de personnalité) :
 - Passage de six panels
 - Témoignages et questionnement du public
 - Approfondissement de chaque profil en sous-groupe sur sa résistance au changement et la gestion de ses émotions
- Travaux pratiques en sous-groupes sur les polarités génératrices de stress pour chaque profil
- Travaux pratiques en sous-groupes de même profil sur les mécanismes de défense et la résistance au changement



par **Xavier MOUNIER**



et **Manager Autrement**

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

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Travaux en binômes et en sous-groupes.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

2 jours sur mesure pour le CJD pour ce niveau 4, préparez-vous à vivre les 3 centres d'intelligence comme jamais et découvrir les panels des sous types !

Prérequis

Avoir participé aux niveaux 1, 2 et 3.

GESTION DU TEMPS

#Gestion du temps #Organisation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chefs d'entreprise, encadrement et agent de maîtrise.

Programme

SEQUENCE 1

Savoir ce que l'on veut : PREVOIR

Se concentrer sur le haut rendement

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

Se fixer des objectifs

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

Élaborer des plans d'action

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

SEQUENCE 2

Obtenir ce que l'on veut : PLANIFIER

Réserver du temps dans son agenda

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

Établir ses priorités

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

Déléguer

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



par **DARGET**
FORMATION

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

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

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

SEQUENCE 3

Maîtriser son quotidien : S'ORGANISER

Éviter la chronophagie

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

Traiter les véritables urgences

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

Méthode et outils pédagogiques

Une formation - action active et impliquante :

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

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

Prérequis

Aucun.

L'ART DE POSER LES BONNES QUESTIONS À VOTRE INTERLOCUTEUR

#Art du questionnement #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La capacité d'analyse et la pensée critique (**Critical thinking and analysis**) sont en 3^e position des compétences essentielles 2022 selon le **World Economic Forum**. Considérées comme puissant outil de management, ces compétences permettent d'accroître la valeur de l'argumentation et du débat en allant au cœur du sujet et en responsabilisant les interlocuteurs.



OBJECTIFS

Véritable outil managérial, l'esprit critique repose sur l'acquisition de compétences transversales, dont la capacité à utiliser l'inférence logique, qui permet aux managers qui la mettent en œuvre, de résoudre des problématiques aux enjeux sensibles ou complexes de manière plus créative, autonome et efficace, et de faciliter ainsi la prise de décision.

À l'issue de la formation le stagiaire sera capable :

- De maîtriser les principes de l'inférence logique ;
- D'adapter sa posture pour utiliser des questions à forte valeur ajoutées ;
- De responsabiliser ses interlocuteurs pour qu'ils se positionnent, et provoquer leur engagement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Managers des équipes de vente.

Programme

JOUR 1 - Matin

La posture du questionneur : une posture de réflexivité

- Questions ouvertes & Questions fermées ;
- Résonance affective de la question chez l'interlocuteur ;
- Niveaux d'écoutes du questionneur ;
- Questionner la forme et le fond ;
- Notions de métacommunication ;
- Reconnaître son attitude naturelle pour la déconstruire ;
- Exercices basés sur des « scènes exemples », des quizz et des mises en pratiques.

JOUR 1 - Après-midi

Analyse des énoncés - Introduction à la notion d'inférence logique

- Comprendre la notion « d'effet recherché » ;
- Les trois niveaux désautomatisation de l'interlocuteur ;
- Identifier avec précision ce qu'est une inférence logique dans le champ des questions possibles ;
- Exercices basés sur des expériences et des mises en scène.



par Baptiste
CANAZZI
et Noetic Bees

Philosophe d'entreprise, je suis spécialiste du discernement. Je vous forme à « l'art de poser de bonnes questions ». Car le discernement commence par la qualité des questions que l'on pose, ou que l'on se pose. Ma promesse : un meilleur discernement pour de meilleures décisions.

JOUR 2 - Matin

Poser des questions à fortes valeurs ajoutées sur des énoncés

- La notion d'opérateur de questionnement ;
- Exercices et mises en pratiques sur des énoncés issus du monde du travail.

JOUR 2 - Après-midi

Utiliser les questions à forte valeurs ajoutées dans le cadre d'un échange

- Mises en situation : débats sur des sujets de société & des sujets d'entreprise ;
- Évaluation théorique des acquis ;
- Évaluation pratique des acquis.

Méthode et outils pédagogiques

Des entraînements basés sur des expériences et des mises en situation afin de les ancrer dans leur vécu et de leur permettre d'apercevoir l'utilisation de la technique dans leur contexte.

Alternance d'exercices et d'explications/précisions théoriques dans un accroissement régulier des difficultés.

L'acquisition ou l'amélioration des compétences sont appréciées tout au long du parcours et en fin de formation.

Méthodes utilisées : exercices, mises en situation, autoévaluation et évaluation par les pairs (feedbacks).

Prérequis

Exercer une activité managériale.

Être en situation de relation client.

Être dans une équipe « libérée » ou « auto-organisée ».

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^{re} 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.

QUAND LA PEUR DEVIENT UN MOTEUR : MANAGER AU MEILLEUR DE SOI 🌶️

#Management #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Une formation sur la peur, sur les émotions négatives... ???!
Pas très « sexy », peu attrayant, ni réjouissant de prime abord me dit-on... « Moi, je ne crois pas avoir peur ! »
 Pourtant, les audacieux participants qui osent approcher, apprivoiser leur peur gagnent un bien être si réel qu'ils se demandent à la fin de la formation pourquoi ils n'ont pas reçu toutes ces clés essentielles bien plus tôt ! Osez l'aventure humaine créative qui réhausse la joie, la confiance, l'énergie et la force tranquille.



OBJECTIFS

- Être le meilleur coach pour soi-même et devenir une oasis pour les autres !
- Accepter ses propres faiblesses et acquérir une vraie force tranquille ;
- Entrer dans une spirale expansive ;
- Vivre, piloter confiant au meilleur de soi ;
- Savoir recharger ses batteries, réguler son énergie ;
- Rayonner, inspirer, fédérer avec authenticité.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants innovants.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Affiner la conscience de soi ;
- Comprendre et développer l'intelligence neurosensorielle.

JOUR 1 • Après-midi

- Mettre en lumière la partie ressources positives de soi ;
- Plonger dans les émotions agréables ;
- Découvrir le Matelas Moelleux et le GPS intérieur ;
- Plonger au cœur des émotions désagréables, les mettre en lumière, les apprivoiser, jouer avec !

JOUR 2 • Matin

- Balade sur la ligne du temps : Les coulisses, les causes de la peur, leurs diverses origines.

JOUR 2 • Après-midi

- Une vraie boîte à outils à disposition !
- Switcher consciemment !
- Savoir passer d'un état interne désagréable à un état plus agréable.



par Patricia
NICOLAS

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

Méthode et outils pédagogiques

Temps d'auto-analyse et de réflexion en groupe. La méthode est pratiquée pendant la formation, elle est ensuite transposable dans le quotidien.

La formation s'ajuste aux participants. Cocréation, participation active et codéveloppement sont facilités.

Ateliers d'expression créative. Technique de Photolangage. Création d'un tableau « Ressources personnelles ». Ateliers de créativité en mots.

Alternance d'expérimentation, de partage et de capsules théoriques. Expérimenter, ressentir, comprendre, partager et pratiquer. Étude de cas concrets vécus en situation d'entreprise.

Pratique de techniques de régulation émotionnelle.

Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Concepts source : Méthode TIPI, Atelier de photolangage et dessin expressif, Techniques de respiration, Cohérence cardiaque, Visualisation positive, Autocompassion, Gestion des émotions.

Prérequis

Être prêt à adopter un « esprit de débutant ».

Avoir envie de se remettre en question.

Être prêt à s'épanouir, à se dépasser (sans obligatoirement « en baver » !).

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.

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

NIVEAU 1

#Connaissance de soi #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Séquence 1 : faire l'inclusion du groupe

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

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

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

Séquence 3 : Oser dire et savoir dire

- Les niveaux de vérité.

JOUR 1 • Après-midi

Séquence 4 : appréhender le concept d'autodétermination

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

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

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



par Rolande
KODSI MAIO

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

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

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

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

JOUR 2 • Matin

Séquence 1 : le point du matin

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

Séquence 2 : Les 3 dimensions du comportement (suite)

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

Séquence 3 : Micro lab

- Mettre en situation ces 3 dimensions par le corporel.

Séquence 4 : autodiagnostic sur ces 3 dimensions

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

JOUR 2 • Après-midi

Séquence 5 : les mécanismes de défense

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

Séquence 6 : clôturer la session

- Speed dating : le jeu des chaises.

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

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

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

DÉPASSEMENT DE SOI

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

OBJECTIFS

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, entrepreneur qui souhaite booster ses projets !

Programme

JOUR 1 • Matin

« Modélisation de vos succès »

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

JOUR 1 • Après-midi

« Diagnostic et décision »

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



par Julien SOIVE



et Julien MAUGEY

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

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

JOUR 2 • Matin

« Ressources et engagements »

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

JOUR 2 • Après-midi

« Alignement et prochains pas »

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

Méthode et outils pédagogiques

Alternance de séance d'introspection et d'action.

Alternance entre réflexion individuel, échange en binômes et partage en groupe.

Utilisation d'outils de mise en situation unique qui favorise l'émergence des comportements limitants et facilitants.

Apports de concepts éclairants et intuitifs.

Utilisation d'outils visuels.

Travail sur leurs propres situations professionnelles et personnelles.

Prérequis

Avoir une expérience dans l'entrepreneuriat ou dans la création de projet d'entreprise.

Être dans une période de transition professionnelle (et/ou personnelle).

LE LEADERSHIP DES ÉMOTIONS



#Leadership #Gestion des émotions

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

- Devenir encore plus « intelligent » grâce à ces émotions ? Est-ce possible ? Vous avez envie de le savoir et si c'est le cas, de développer un savoir faire en la matière?...
- Vous en avez assez de vous emporter ?
Ou au contraire, de ne pas oser parler quand vous devriez prendre la parole ?
- Votre impatience ou votre niveau de frustration ont atteint un niveau alarmant ?
- Vous êtes conscient que pour vous, les émotions, c'est un monde à part et qu'il doit bien y avoir un moyen d'apprivoiser tout cela...
- Vous avez envie de vous débarrasser de schémas mentaux limitants qui créent de la souffrance ?
Je vous attends !



OBJECTIFS

J'ai créé il y a bientôt 10 ans cette formation pour le CJD Rhône Alpes. Je l'ai continuellement enrichie, bonifiée, par mon expérience terrain avec des JD et des apports neuro-scientifiques. Il faut du courage pour venir à cette formation, celui de s'autoriser à plonger en soi, pour mieux comprendre ses émotions (surtout les difficiles) et d'initier le travail grâce au cadre protecteur de la formation. Si vous avez la ferme intention d'augmenter votre qualité de vie grâce à une meilleure relation à vos émotions. Je serai là pour chacune et chacun d'entre vous !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et cadres dirigeants, collaborateurs

Programme

JOUR 1 • Matin

Les deux cerveaux : celui qui pense, celui qui ressent
Je ressens soudainement un cocktail d'émotions : pourquoi ? Que se passe-t-il ?
Conscience de soi, éléments déclencheurs

JOUR 1 • Après-midi

Le message des émotions
Que faire de ce message ? comment y répondre efficacement ?
Quel impact sur mes facultés cognitives ?
Créer ma bouée de sauvetage émotionnel en cas de crise : stratégies de sortie



par Sylviane
RETUERTA

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

JOUR 2 • Matin

Comment faire redescendre la température du thermomètre émotionnel ? comment utiliser l'énergie de mes émotions pour booster ma performance ? Comment parfaire mes relations ?

JOUR 2 • Après-midi

Estime de soi et confiance en soi : les piliers d'une bonne santé émotionnelle. Comment remplir mon ballon de l'estime de Soi, grimper l'échelle de la confiance et la maintenir ? Comment capitaliser sur mes forces, talents et ressources

Méthode et outils pédagogiques

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Formation expérientielle, approche pédagogique bienveillante et scientifique, atelier innovant et progressif sur la gestion des émotions : au moins 70% de pratique avec des jeux de rôles, exercices d'introspection, échanges, travaux seuls, en binôme et en groupe. Nombreux exercices pratiques facilement reproductibles dans la vie de tous les jours, que ce soit en famille, dans toute relation interpersonnelle ou dans l'environnement de travail.

- Visionnement de vidéos,
- Travail d'introspection (résistances, drivers, croyances limitatives, estime de soi..)
- Travail autour de la respiration
- Répétition collective de rituels,
- Restaurer son énergie
- Travail d'échange / miroir en binômes
- Réveils pédagogiques
- Support numérique, soutien visuel Power Point

Prérequis

Aucun prérequis si ce n'est le goût de travailler sur soi, d'apprendre à se connaître et l'envie de mettre son Savoir Être au service de son Savoir Faire Managérial.

LES CLÉS DE L'ÉQUILIBRE DU DIRIGEANT

#Gestion du stress #Équilibre pro/perso

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Aurélie
CAILLAUD

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Tests, autodiagnostic : test sur les talents de l'institut Gallup.

Mise en place de plan d'action personnalisé.

Prérequis

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

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

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

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

Ce qui va changer chez moi après cette formation :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne qui a un jour dit :

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Nicolas
BOURADA

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Utilisation de Klaxoon pour les quiz

Prérequis

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

PNL : DES OUTILS POUR DÉVELOPPER SON PLEIN POTENTIEL

#PNL #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La **Programmation NeuroLinguistique se présente comme l'étude des processus comportementaux acquis**. Elle permet notamment d'améliorer notre manière de communiquer et d'agir au quotidien. Très simple à mettre en pratique, la PNL est utile autant dans notre monde professionnel que personnel.



OBJECTIFS

Vous êtes intéressé à obtenir de nombreux outils permettant l'exploration et l'évolution de vos structures comportementales et de vos schémas de communication, cette formation est pour vous ! Nous nous intéresserons à vos représentations mentales et à vos automatismes en vue de développer votre plein potentiel.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Présentation de la Programmation NeuroLinguistique et de ses 3 piliers.

Observation de la communication verbale et du langage corporel.
Écoute, synchronisation et calibration : les bases d'une connexion réussie.

JOUR 1 • Après-midi

Les Niveaux Logiques, structurer sa pensée et ses actions.
Compréhension et gestion des émotions.



par Aurélie
RICHARD

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

JOUR 2 • Matin

Le Méta-Modèle, la clé de compréhension de votre langage.
La Position Méta et ses effets.

JOUR 2 • Après-midi

Compréhension et optimisation du dialogue interne.
Découverte des Parties de personnalités.

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Avoir suivi la formation Écoute Active serait un plus.

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

#Management #Autonomie

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Vers une définition de l'autonomie

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

JOUR 1 • Après-midi

Comprendre la dimension systémique de l'autonomie

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



par **COHÉLIANCE**

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

DÉCOUVREZ VOTRE EXCELLENCE DANS L'ACTION

#Connaissance de soi #Travailler ses points forts

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

PS: Les collants et la cape sont fournis.



OBJECTIFS

Pour le bénéficiaire :

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

Pour l'Entreprise et les clients :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Introduction

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

Identifier son processus d'excellence

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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



par François
BELLAMI

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

JOUR 2 • Matin

Optimiser son action et son efficacité

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

Mieux se faire comprendre des autres

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

Prérequis

Aucun.

DÉFINIR SA STRATÉGIE ET SON MANAGEMENT AVEC LES ENSEIGNEMENTS DU JEU DE GO

#Management #Stratégie d'entreprise



par Bruno
PASCAL

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

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comprendre que le goban peut être bluffant de vérité et que tout est possible.



OBJECTIFS

- Comprendre la philosophie asiatique, la posture du joueur de go et les enseignements du jeu de go ;
- L'utiliser sur un cas professionnel/personnel pour raisonner différemment.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne ayant un projet ou une problématique qu'elle souhaite traiter différemment pour aller de l'avant.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre et vivre le jeu de la pierre sur le goban

- Histoire rapide du go ;
- Les quelques règles de base pour pouvoir jouer ;
- Parties courtes en individuel et en équipe.

JOUR 1 • Après-midi

Les enseignements du go

- Philosophie du joueur de go : humilité, respect, élégance, efficacité, persévérance ;
- Un concept : accepter que « l'autre » sera toujours sur le goban à la fin de la partie ;
- La prise de hauteur, la vision globale d'une situation ;
- Quelques tactiques pour agir.

JOUR 2 • Matin

Le goban : représentation d'un projet, d'une situation

- Intégrer les notions de allié/adversaire, liberté, connexion, influence ;
- Représenter une situation réelle ou future sur le goban.

JOUR 2 • Après-midi

- Acquérir quelques clés de décodage en vue d'un plan d'action ;
- Recevoir le regard de l'autre, ses apports par sa différence.

Méthode et outils pédagogiques

- Partie de go - Enseignements et transposition - Forces, intentions, l'Autre est différent ;
- Utilisation du goban - Exercice pratique, vision globale ;
- Jouer au go pour exister - Vision globale du bilan ;
- Décodage systémique en binôme - Travail en sous-groupe - Jeu du coach coaché- Goban et décodage croisé- Quiz.

Prérequis

Être prêt à se remettre en cause.

LEGO® SERIOUS PLAY®

Construire une stratégie en temps réel et en 3 D

#Stratégie d'entreprise #Stratégie commerciale

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

Au terme de cette formation, les participants sauront :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre, manager.

Programme

JOUR 1

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



par COHÉLIANCE

Jean Pierre FIASSON

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

JOUR 2

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

Méthode et outils pédagogiques

Neurosciences et plasticité cérébrale.

La méthode LSP (Lego® Serious Play®).

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

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

Théorie du Flow de Mihaly Csikszentmihalyi.

Prérequis

Aucun.

MÉDIATION ET GESTION DE CONFLITS

#Médiation #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La qualité des relations sociales en entreprise est le socle d'un collectif de travail sain et performant.

La maîtrise des techniques de médiation et de gestion des conflits est déterminante pour les dirigeant(-e)s d'entreprise impliqués dans une véritable politique RSE et de Qualité de Vie au travail qui fait sens.

Cette formation correspond à un outil de management essentiel au quotidien pour tous les dirigeant(es).



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de détecter les premiers signes de tension, d'y réagir utilement et de mettre en pratique le processus de médiation préventive en en comprenant la finalité, l'efficacité et les écueils.

- Appréhender l'esprit de la médiation et des MARC (modes amiables de règlement des conflits) ;
- Connaître les différentes méthodes de médiation et leur finalité ;
- Maîtriser le déroulement du processus de médiation et ses étapes-clés dans sa globalité ;
- Maîtriser les techniques de questionnement et de reformulation ;
- Intégrer les qualités attachées à la posture de médiateur.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public de dirigeants d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Appréhender l'esprit de la médiation comme mode de prévention des conflits

Module 1 – Esprit de la médiation et cadre juridique

- L'origine du conflit ;
- Histoire de la médiation et comparaison des différents MARC (modes alternatifs de règlement des conflits) ;
- Le cadre juridique et les différentes formes de la médiation ;

JOUR 1 • Après-midi

Module 2 – Les enjeux de la communication et la technique de l'Écoute Active

- Comprendre les enjeux de la communication ;
- Appréhender la communication verbale, paraverbale et non-verbale ;
- Intégrer le sens de la communication à travers l'usage du VAKOG ;
- Maîtriser la méthodologie de l'écoute active élaborée par Carl Rogers ;
- Mises en situation / Exercices pratiques.

L'objectif pédagogique est d'appréhender le champ de l'écoute active, de comprendre les enjeux de la communication, de pouvoir recourir à ces notions avec facilité dans son usage professionnel.



par **Caroline JOLLY**

Issue d'un parcours d'excellence en Droit des Affaires (DESS/ DJCE) au sein de l'Institut de Droit des Affaires de Nancy II et titulaire du CAPA (Certificat d'Aptitude à la Profession d'Avocat) en 1999, j'ai exercé pendant près de vingt ans en qualité d'Avocat-Conseil en entreprise en cabinet (ERNST & YOUNG) et dans de grandes structures du secteur privé. Mon expérience professionnelle m'a permis d'acquérir une solide expertise dans la gestion des conflits de toutes natures, dans de résolution du précontentieux et dans l'apaisement des tensions interpersonnelles liées à l'encadrement interne des équipes. Formée par choix personnel à la médiation et à la négociation raisonnée, j'interviens désormais en tant que Médiateur indépendant et formatrice et aux techniques de médiation et aux enjeux de la Qualité de Vie au Travail et de la Politique RSE des entreprises. Mon expertise est axée sur la communication en entreprise, la gestion des conflits et la médiation préventive des risques psychosociaux

JOUR 2 • Matin

Maîtriser le processus de communication non-violente (CNV) ou bienveillante, ses objectifs et sa mise en pratique (grille de lecture / schémas de compréhension)

Module 3 – L'appréhension de la méthodologie de la communication non-violente et sa mise en pratique

- Appréhender la méthode de communication non-violente (CNV) ;
- Maîtriser ses étapes et la méthodologie OSBD de Marshall Rosenberg ;
- Intégrer la finalité de la méthode ;
- Définir ses objectifs de mise en pratique ;
- Exercices de mise en application / Jeux de rôles.

JOUR 2 • Après-midi

Module 4 – Les techniques associées du questionnement et de la reformulation

- Appréhender les objectifs et la technique du questionnement ;
- Maîtriser les objectifs et les techniques de la reformulation ;
- Les étapes de vérification et de validation ;
- Exercices de mise en pratiques ;
- Jeux de rôles - OSBD et Ecoute active ;

Méthode et outils pédagogiques

Mises en situation extraites et adaptées de cas réels de médiation liés à mon expérience professionnelle. Méthodes expositives, actives, interrogatives, démonstratives et participatives.

Prérequis

Aucun.

BIEN VIVRE ET PÉRENNISER L'ENTREPRISE FAMILIALE 🌶️🌶️

#Reprise d'entreprise #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Peio
ETCHART

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Jeux de rôle pour la résolution des conflits.

Prérequis

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

GESTION FINANCIÈRE **NIVEAU 1**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Réflexion sur le fonctionnement de l'entreprise

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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

JOUR 2 • Matin

Le document d'exploitation : le compte de résultat

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

JOUR 2 • Après-midi

Les documents prévisionnels : le budget prévisionnel

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



par Bruno
PASCAL

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun, juste de la bonne volonté.

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 (jeu 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.

NEW

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

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et collaborateurs.

Programme

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

JOUR 1 • Matin

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

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

Vérifier en direct l'amélioration des résultats obtenus.

Acquérir des schémas de rédaction adoptés à différents cas.

JOUR 1 • Après-midi

Entraîner ChatGPT à suivre des scénarios.

Comprendre le fonctionnement général des outils d'IA générative.

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

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

JOUR 2 • Matin

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

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

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

JOUR 2 • Après-midi

Recenser les données disponibles dans les entreprises des JD.

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



par Valérie
VO HA

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

SUIVI ET ÉVALUATION

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

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.

VENDRE SES IDÉES ET SES PROJETS

#Art oratoire #Communication

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

En tant que dirigeant ou cadre d'entreprise vous avez à cœur de développer votre activité. **Vous ne manquez pas d'idées ni de projets, mais comme vous le savez, seul, il est quasi-impossible d'avancer.** Votre idée deviendra réalité uniquement si vous la vendez ! Collaborateurs, associés, supérieurs, financeurs... autant de personnes à convaincre pour faire germer votre idée. C'est pourquoi il vous est nécessaire de bâtir votre projet, comprendre les motivations de vos interlocuteurs et faire preuve de persuasion afin de convaincre votre auditoire et concrétiser votre projet !



OBJECTIFS

- Structurer votre idée ;
- Mieux comprendre votre interlocuteur pour mieux le convaincre, et développer votre capacité de persuasion.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

JOUR 1 • Matin

Développer votre idée

- Tour de table ;
- Feed-back relatif au questionnaire préalable ;
- Mise en place d'objectifs ;
- Développer votre idée ;
- Carte mentale ;
- Étude de cas.

JOUR 1 • Après-midi

Vous, votre idée et l'autre, mieux le comprendre pour mieux le convaincre

- Les étapes de l'évolution ;
- Les pièges à éviter ;
- Neurosciences Calibration – Styles sociaux – MBTI – SONCASE – CABP ;
- Mise en situation.



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

Instaurer un rapport de confiance, être persuasif

- Climat de sympathie – Ancrage – Synchronisation – Reconnaissance ;
- Communication persuasive – Les grandes règles – Le triangle rhétorique – Le Storytelling Calibration du rapport ;
- Mise en situation.

JOUR 2 • Après-midi

Présenter son idée, avoir la bonne attitude

- Les 4A ;
- Clarificateur linguistique ;
- Les objections – Comment les lever Conclure ;
- Mise en situation ;
- En cas d'échec, canaliser ses émotions et exploiter la situation – Jeu psychologique – 50 % – Acceptation / refus – Les 5 accords Toltèques ;
- Mise en situation ;
- Auto-évaluation et contrat d'engagement.

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

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.

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.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Communication #Prise de parole en public



par Frédéric
CATELAIN

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personnes ayant des contacts dans son travail.

Programme

JOUR 1

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

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

JOUR 2

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

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

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

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

Prérequis

Aucun.

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.

L'ART DE LA REPARTIE

#Communication #Art oratoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

Prendre conscience :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Lâcher-prise

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

JOUR 1 • Après-midi

Gestion des émotions

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

Creativité

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



par Fanny
HILD

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

JOUR 2 • Matin

Trouver son style

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

Choix des mots

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Combattre les automatismes

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

Prérequis

Aucun.

NEW

VIVRE À DEUX ÇA S'APPREND !

#Qualité relationnelle #Partenariat

Durée 2 JOURS - 14 HEURES - CO-ANIMATION

par Isabelle DE ANNA



et Stéphan KRAJCIK



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Chers JDs, vous qui êtes friands de formation et de développement personnel, saviez-vous que vivre à deux ça s'apprend... aussi ! Nous nous formons pour acquérir des connaissances, des aptitudes, des compétences, de l'expertise et plus encore. Qu'en est-il de la relation de couple ? Combien de temps passons-nous à développer les compétences et les aptitudes nécessaires pour prendre soin de la relation et construire une relation heureuse et durable ? Et pourtant en tant que dirigeant, nous connaissons mieux que quiconque les coûts du manque de formation et ses conséquences ...



OBJECTIFS

- Comprendre mon partenaire et pourquoi je l'ai choisi
- Acquérir suffisamment de connaissance pour mieux comprendre le cycle relationnel et les enjeux qui en découlent.
- Développer un partenariat dans lequel l'équation $1 + 1 = 3$ devient une réalité.
- Comprendre la façon dont la routine de notre quotidien peut avoir raison de la relation et reconquérir celui-ci.
- Identifier les talents, les points forts, les compétences et les forces d'amour qui donnent vie à la relation.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- A ceux qui en ont marre d'entendre des histoires de séparation et ont envie de partager l'histoire de la réussite de leur couple et d'inspirer d'autres JD
- Les dirigeants qui ont envie d'une vie équilibrée et qui s'engagent à s'en donner les moyens
- A ceux qui souhaitent aussi se réjouir de rentrer à la maison après le travail
- A ceux qui ne savent pas encore que leur couple est une priorité pour que leur vie professionnelle soit une réussite

Programme

JOUR 1 - Matin

L'écoute active au service de la relation :

Faire l'expérience de l'écoute active et en goûter tout son potentiel dans le couple. Créer un espace relationnel de qualité, poser un cadre des échanges et d'accueil de la réalité et vérité de l'autre. Dialogue émetteur - récepteur pour aborder tous les sujets sensibles souvent mis de côté.

JOUR 1 - Après-midi

Le partenariat relationnel :

Comprendre le cycle du couple et identifier son propre scénario relationnel pour avoir des points de repères. Identifier ce qu'il faut mettre en place pour franchir une nouvelle étape dans le couple. L'importance de la connexion et de la qualité relationnelle. Partage de connaissances et exploration en couple. Pratique appréciative : quelles qualités j'apprécie chez l'autre et pourquoi.

Isabelle De Anna : Thérapeute psycho corporelle et formatrice j'accompagne les personnes à retrouver un équilibre psycho émotionnel. Je suis formée à différentes approches de massage, à la médecine énergétique, à l'ostéodouce, à l'EFT et d'autres méthodes de libération de blocages émotionnels. Initiée « Moon Mother » j'accompagne également les femmes à l'éveil du féminin sacré lors de rencontres, d'ateliers et de cercle de parole.

Stéphan Krajcik : Facilitateur relationnel IMAGO, Coach de couple et de dirigeants, formateur, 30 ans d'expérience de dirigeant en développement international. Conduite de changement. Praticien de l'appréciative Inquiry - master class, Praticien de l'intelligence des visions du monde- Worldview Intelligence, Praticien de Art of Hosting - L'art d'Avoir des conversations qui comptent, auteur et artiste sculpteur

JOUR 2 - Matin

Le couple appréciatif :

Développer le bon état d'esprit pour permettre de voir et d'apprécier ce qui fonctionne bien, comment et pourquoi cela fonctionne. Porter l'attention sur les réussites et apprendre de celles-ci. Construire une roue de couple pour faire un état de lieux et pouvoir envisager la transformation du couple. Utiliser l'outil du triple A pour explorer les besoins satisfaits et les bienfaits qui en découlent.

JOUR 2 - Après-midi

Les langages de l'Amour :

Comprendre les langages de l'Amour, reconnaître le sien et celui de l'autre, les explorer pour pouvoir les utiliser au quotidien. Renforcer le partenariat et le contrat de couple avec l'écriture des souhaits à partir du futur désiré du couple.

Méthode et outils pédagogiques

Vous porterez l'attention sur ce qui donne vie au couple, sur ce qui fonctionne bien, ce qui amène de la satisfaction dans la relation et donne envie de développer un partenariat solide et conscient. Nous utilisons une approche coaching de compétences et d'intelligence relationnelle avec un focus sur le présent et sur le projet de couple. La démarche appréciative et la psychologie positive que nous utilisons sont renforcées par des apports en neuro science et l'approche IMAGO. La formation se déploie en prenant en compte des trois dimensions que sont le corps (physiologie, sensations), le cœur (sentiments - émotions) et la tête (pensées - créativité) et qui permettent une connexion entière et riche dans un couple.

Prérequis

- Être en couple et motivé pour prendre soin de la relation
- Être prêt à s'engager
- Être curieux et ouvert à de nouveaux points de vue

NEW

ÊTRE UNE FAMILLE AGILE ET AUTONOME

#Agilité #Assertivité

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous que plus d'un parent français sur deux (56%) se sent coupable de ne pas passer assez de temps avec ses enfants ? Venez allier temps en famille et apprentissage, s'amuser tout en co-créant de l'autonomie en famille et expérimenter les outils pour se dire les choses grâce à un duo mère-fille décoiffant !



OBJECTIFS

- Découvrir les supers pouvoirs d'une famille agile et autonome
- Célébrer les moments de satisfaction et de victoire de la famille
- Accueillir positivement les besoins et les changements de la « tribu »
- Co-construire son histoire familiale



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants, à la fois parents et managers, et qui n'ont pas peur de venir avec leur conjoint et actionnaire(s) dans la vie, c'est-à-dire leur(s) enfant(s) ! #mêmepaspeur

Programme

JOUR 1 - Matin

Prise de conscience du chemin à parcourir pour devenir une famille agile et autonome : identifier les obstacles, les freins, ce qui empêche l'autonomie au sein de ma famille mais aussi les fondations qui charpentent notre famille et nos valeurs

JOUR 1 - Après-midi

Appréhender les bases d'une communication assertive et non violente, prendre conscience de mes émotions et sentiments et de l'impact de mes besoins sur ma communication et le fonctionnement de mon cerveau face aux émotions, conséquence sur les apprentissages

JOUR 2 - Matin

Identifier et pratiquer les outils de la famille agile, créer son propre Kanban familial, co-construire les rituels et routines de ma famille, découvrir deux outils pour faciliter la recherche de solutions et l'action (les 5 pourquoi et le « binôme »)

JOUR 2 - Après-midi

Créer un espace de discussion grâce à la « Rétrospective », découvrir plusieurs formats de rétrospective, pratiquer un exercice d'expression libre de la famille grâce à la retro, co-écrire sa charte familiale. Mettre en place un plan d'action

par Alexandrine



et Apolline LOUBRADOU

Alexandrine : Maman de deux « grands » enfants de 17 et 20 ans, qui ont grandi de façon « agile et autonome », elle a aussi été manager d'équipes pendant plus de 15 ans en France et à l'étranger et depuis 9 ans consultante en transformation culturelle et intelligence collective, elle aide les organisations comme les personnes à améliorer leur communication, fluidifier le travail en collectif et réussir les transformations managériales à l'ère du numérique.

Apolline a vécu la majorité de sa vie à l'étranger, née à Barcelone, et donc bilingue espagnol, c'est une vraie passionnée : des chevaux d'abord, qu'elle monte depuis l'âge de 5 ans et de l'entrepreneuriat. Co-gérante de l'entreprise familiale de formation, Apolline est en cours de création de sa deuxième entreprise orientée équitation éthologique et connexion cavalier-cheval.

Méthode et outils pédagogiques

Formation interactive et ludique, basée sur des partages d'expériences entre familles, moments de jeux, expérimentation des outils en sous-groupe famille, co-construction de votre nouveau modèle familiale en mode agile et coopératif et surtout un binôme mère-fille à l'écoute de chacun de manière personnalisée : parent autant qu'enfant !

Prérequis

- Êtes-vous prêt à adhérer aux valeurs de la famille agile et autonome :
- La création de bonheur en famille plutôt qu'une occupation du temps exhaustive
- La collaboration plutôt que la négociation contractuelle L'adaptation aux besoins de chacun plutôt que le suivi de principes
- Alors vous avez tous les prérequis ! Et accessoirement avoir au moins 7 ans ;)

NEW

APPRENDRE À APPRENDRE : BOOSTER SA MÉMOIRE ET UTILISER LES CARTES MENTALES

#Organisation #Apprendre à apprendre

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit « je n'ai pas de mémoire. D'ailleurs, on m'appelle le poisson rouge » ? Vous vous êtes déjà retrouvé dans une situation où au moment de passer à l'oral vous avez un trou de mémoire ?

Ça vous arrive d'avoir peur parce qu'arriver au bureau, vous avez oublié de déposer votre enfant ? Vous aussi il vous arrive de vous dire « est-ce que j'ai bien fermé la porte du garage ce matin ? » ou de vous inquiéter pour votre enfant qui récite sa poésie qu'il connaissait très bien hier soir.

Si vous avez envie de booster votre mémoire et d'acquérir des méthodes efficaces pour apprendre, vous avez choisi la bonne formation !



OBJECTIFS

- Comprendre que votre enfant est normal quand il apprend les pieds en l'air et la tête en arrière sur le canapé
- Se dire qu'il est possible d'apprendre en écoutant de la musique
- Comprendre que j'apprends et j'écoute, même si je dessine pendant mon cours.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les parents qui en ont marre de dire « j'ai oublié, c'est normal, je suis surchargé »
- Les adolescents qui ont toujours fait semblant d'écouter alors que dans leur tête, ils sont partis dans leur monde
- Les enfants à qui l'on dit toujours qu'ils ne comprennent rien alors qu'ils ont de bonnes notes
- Les jeunes qui ont besoin d'un coup de boost parce que « avoir une mémoire de poisson rouge n'existe pas »



par Laurent PAVAGEAU

Après une expérience en collectivité, j'ai enseigné auprès des primaires, puis des adolescents. Par la suite, mon chemin s'est orienté vers des adultes en difficulté dans le domaine de la communication écrite et orale.

En parallèle, je me demandais pourquoi certains ne retiennent pas des évidences pour moi ou à l'inverse mémorisent des formules que je suis incapable de comprendre par exemple ?

Après une formation autour des cartes mentales et de la mémoire, cela est devenu plus clair. J'ai appliqué les techniques auprès de mes enfants. J'ai créé bille en tête pour partager et sensibiliser sur les méthodes d'apprentissage auprès de tous les publics (scolaires, entreprises, seniors).

Programme

JOUR 1 - Matin

Connaître ses méthodes d'apprentissage

- définir ses préférences d'apprentissage (Intelligences multiples),
- comprendre le fonctionnement de notre cerveau,
- connaître le processus de mémorisation pour utiliser sa mémoire à court ou à long terme,

JOUR 1 - Après-midi

Connaître les principes du mind mapping

- découvrir les règles de bases de l'outil,
- appliquer dans son quotidien,
- organiser ses idées de façon dynamique.

JOUR 2 - Matin

Mémoriser avec des outils concrets

- utiliser la « chambre romaine » pour apprendre ses cours,
- savoir faire des cartes flashes pour mémoriser les langues...

JOUR 2 - Après-midi

Appliquer les outils dans son quotidien

- synthétiser des documents pour le mémoriser,
- préparer un exposé avec une carte mentale,
- utiliser les outils avec des cas concrets

Méthode et outils pédagogiques

La formation est avant tout ludique et en aucun cas, les jeunes se sentiront à l'école.

Des exemples concrets permettent à chacun d'identifier ses besoins et de repartir avec des outils utilisables le jour-même de la formation.

Prérequis

- Aucun prérequis
- Avoir envie d'utiliser des méthodes ludiques et créatives pour travailler
- Pour les enfants à partir du CM2

NEW

LES CLÉS DE L'ÉQUILIBRE DE LA FAMILLE

#Réussite durable #Ecologie personnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

- Avoir les idées claires sur ses objectifs d'équilibre personnelle concernant sa famille
- Avoir un état d'esprit optimal, positif
- Mieux se connaître en termes de points forts et de stratégie de réussite
- Améliorer ses relations et sa communication dans le cadre familial
- Intensifier et gérer son énergie au quotidien pour générer du positif dans son environnement familial
- Être acteur de son propre équilibre et de celui de sa famille pour réussir de manière durable



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 - Matin

Module 1 : Comprendre les leviers de l'équilibre de sa famille (Outils d'autodiagnostic et apports théoriques sur ce qui permet de créer l'équilibre de sa famille)

Module 2 : Identifier ses points forts et sa stratégie de réussite (Outils Identité et Outil de Modélisation de la réussite)

JOUR 1 - Après-midi

Module 3 : Clarifier ses objectifs (Outils : Stratégies d'objectifs : formulation objectif positif, mesurable etc....)

Module 4 : Booster son énergie et sa motivation en maîtrisant un état d'esprit optimal (Outils mise en pratique et apports théoriques sur ce qui crée un état esprit optimal).



par Aurélie CAILLAUD

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

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

JOUR 2 - Matin

Module 5 : Améliorer ses relations et sa communication dans le cadre familial (Outils positions perceptuelles et outil collaboratif)

Module 6 : Développer son intelligence émotionnelle en comprenant et analysant les émotions reliées aux interactions familiales (Outils Emotions)

JOUR 2 - Après-midi

Module 7 : Transformer ses croyances limitantes en croyances positives afin de gérer efficacement les obstacles (Outils sur les niveaux logiques et apports théoriques sur les croyances et les moyens de les transformer)

Mettre en place un plan d'action

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez participer de manière collective à une exploration de vos talents (test des talents), de ce qui vous met en énergie et en équilibre, vous allez apprendre ou réapprendre à gérer votre équilibre et énergie avec des outils concrets, pragmatiques.

Prérequis

- Être volontaire.
- Avoir envie d'aller explorer de manière authentique son paysage intérieur en toute confiance et bienveillance.
- Pour les enfants à partir de 16 ans

NEW

À LA RECHERCHE DE TON PROPRE CLOWN



par Sandra PELISSON

#Prise de parole en public #Confiance en soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Il était une fois un clown qui habitait au plus profond de chaque enfant.

Il ne demandait qu'à exister pour montrer aux enfants de quoi il était capable et combien il pouvait l'aider et lui servir d'appui dans sa vie de tous les jours, à l'école et même plus tard, quand il sera adulte.

C'est pour cela que cette formation est née : pour que ce clown intérieur puisse enfin s'exprimer et prouver à chaque enfant qui le porte en lui combien il est capable, doué, intelligent émotionnellement et relationnellement, exceptionnel.



OBJECTIFS

- Laisser émerger son clown intérieur et découvrir toute sa richesse
- Développer des croyances positives sur soi
- Gagner en confiance et en estime de soi
- Dépasser ses peurs et oser davantage



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les enfants de JD qui ont envie de gagner en confiance, en créativité et en expression

Programme

JOUR 1 - Matin

- Se mettre en conditions physique, corporelle et mentale grâce l'échauffement du clown.
- Evaluer son potentiel créatif, sa réactivité et sa capacité à créer en équipe avec l'exercice du « tableau vivant ».

JOUR 1 - Après-midi

- Développer son expressivité et sa capacité à oser grâce au jeu du « Qui suis-je ? »
- Gagner en créativité et en assurance avec « Les marionnettes ont la parole ».

JOUR 2 - Matin

- Pratiquer l'observation et l'écoute active de l'autre grâce au « Cœur miroir ».
- Renforcer ses compétences créatives avec l'exercice de « L'objet mystérieux ».

JOUR 2 - Après-midi

- Concevoir une pièce théâtrale pour évaluer sa capacité à cocréer et à travailler en équipe.

« Tous les chemins mènent à soi »...

Cette citation de Jacques Lanzman résume parfaitement ce que Sandra cherche à mettre au travail dans ses accompagnements et ses formations, c'est-à-dire une meilleure connaissance de soi, de ses compétences, de son potentiel pour gagner en confiance, en performance, en humanité.

À partir de là, tout devient possible pour déployer tout son potentiel, y compris en termes de savoirs-être. Sandra croit fortement à l'approche artistique comme un autre moyen d'atteindre ses objectifs, d'apprendre de soi et des autres, de grandir humainement et professionnellement, de se dépasser.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, les enfants seront invités à participer à des ateliers de travail collectifs et en binôme leur permettant progressivement de développer leurs capacités à créer, à s'affirmer ou bien à canaliser. Ils renforceront leur imaginaire, leur confiance en eux et l'écoute de l'autre.

Basée principalement sur l'expérientiel, cette pédagogie inversée permettra à chacun d'apprendre par soi-même à partir de jeux de rôles et d'improvisations multiples.

Nous allons évoluer doucement et dans un cadre suffisamment sécurisant vers rencontre de son clown intérieur plein de ressources et de capacités, le tout avec le plus important : s'amuser.

Prérequis

Aucun, tous les enfants sont bienvenus à partir de 5 ans

NEW

INFLUENCEUR POSITIF : CONSTRUIRE & MANAGER LA PRISE DE PAROLE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

#Digital #Créativité

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

“Un grand pouvoir implique de grandes responsabilités”

Les Super héros et les Super héroïnes se distinguent par des capacités hors du commun, mon objectif est de vous donner envie de vous investir en maîtrisant les puissants outils de visibilité que sont les réseaux sociaux



OBJECTIFS

- Pouvoir N°1 : Maîtriser sa présence et la visibilité de ses contenus
- Pouvoir N°2 : Respecter les personnes
- Pouvoir N°3 : Comprendre le mode de fonctionnement des algorithmes
- Pouvoir N°4 : Raconter une histoire et l'illustrer
- Pouvoir N°5 : Avoir envie de s'engager pour défendre une cause



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Prioritairement Les jeunes à partir de 13 ans

Programme

JOUR 1 - Matin

- Faisons connaissance humainement et sur les réseaux sociaux
- Révisons ensemble quelques notions clés des réseaux sociaux.
- Posons le cadre du projet et identifions les 4 piliers essentiels pour réussir ensemble

JOUR 1 - Après-midi

- Décryptons les traces, les algorithmes, les fake news et les lois qui régissent les publications
- Allons à la rencontre de l'association pour couvrir un événement
- (soirée : créons du lien avec les JD)



par Gisèle TAELEMANS

Depuis 1995 je sème les graines de la transformation digitale dans les entreprises privées et publiques, auprès des dirigeants et étudiants qui à leur tour les sèment autour d'eux.

Mon métier de coach je l'aborde sous l'angle de la transmission de compétence, le sport fait partie de ma vie depuis toujours, c'est dans le même esprit d'excellence que j'accompagne les dirigeants et les équipes de marketing communication.

Mon job : Humaniser la transformation digitale des entreprises

Mon credo : Placer l'utilisateur au centre de votre stratégie de développement

Ma mission : Créer du lien entre les Entreprises (privées et publiques), l'Enseignement (initial et continu) et l'Innovation (startup et recherche)

Contribuer à l'utilisation eco-responsable du numérique

JOUR 2 - Matin

- Construisons le territoire d'expression : définir un centre d'intérêt commun, partager des informations sur ces sujets et en identifier les influenceurs
- Contribuons à la stratégie de visibilité et d'influence des actions menées par l'association
- Identifions les lois qui régissent les réseaux sociaux : propriété intellectuelle et droit à l'image

JOUR 2 - Après-midi

- Débriefing : Comment pourrions-nous rendre l'utilisation des réseaux sociaux meilleure ?
- Ecriture d'une Charte

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, tu vas participer à des ateliers individuels et collectifs en contact direct avec les acteurs du changement, ta mission sera de partager ton expérience pour renforcer la visibilité de tes actions à leurs côtés.

Tu vas apprendre en quoi consiste la mission d'un influenceur positif en racontant l'histoire que tu auras vécue (storytelling), à l'illustrer (photo, vidéo, émoticon), la réaliser et la publier sur les réseaux sociaux dans le respect des règles.

Prérequis

- Avoir un téléphone portable
- Autoriser son enfant à ouvrir un compte sur les réseaux sociaux et à publier
- Pour les enfants à partir de 13 ans

ETAPE
OSONS SE FORMER AUTREMENT

ORGANISME DE FORMATION

RESTONS EN CONTACT

Informations inscriptions :

formation@cjd.net 



**OSONS ÊTRE
DIRIGEANT·E·S
AUTREMENT**

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION