

MON CATALOGUE DE FORMATION


 EN RÉGION

PAYS DE LA LOIRE

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 JD	13
	Memento Forums JDs	15
	Process d'inscription Collab	18
	Memento Forums Collabs	19
	Forum 1 - novembre 2024	20
	Forum 2 - janvier 2025	21
	Forum 3 - janvier 2025	22
	Forum 4 - mars 2025	23
	Forum 5 - avril 2025	24
	Forum Collab 1 - mars 2025	25
	Forum Collab 2 - mars 2025	26
05	TES CONTACTS EN RÉGION	27
	ANNEXES	29



ÉDITO

“ Diriger n’est pas inné, cela s’apprend, et ce tout au long de ta vie de dirigeant-e.

Se former avec le CJD, c’est prendre du temps aujourd’hui pour en **GAGNER DEMAIN**. Et tout ça évidemment dans un esprit de **convivialité**, de **partage, d’échanges**, et bien sûr, de **bienveillance** et de **confidentialité** !

Aujourd’hui, encore plus qu’hier, participer aux forums formation présente un intérêt pour t’accompagner en cette période de recherche **D’ÉQUILIBRE**.

Notre objectif est toujours de te faire **PROGRESSER**, de te faire **GRANDIR**, de t’accompagner dans ton **développement professionnel**, mais également **personnel** grâce à une offre de formations construite autour des 4 grands piliers de la formation au CJD : **Se construire / Diriger / Pérenniser / Rayonner**.

Cette année, nous organisons **5 FORUMS JD** et **2 FORUMS COLLAB**. Nous avons intégré **9 nouvelles formations** pour répondre au plus près aux besoins des JD :

- Savoir improviser en négociation ;
- Devenez détective du non-verbal ;
- Création de valeur : Stratégie et Pilotage ;
- Satisfaction et enchantement au service de la performance économique ;
- Comment agir dans mon entreprise pour relever les défis Energie/Climat ;
- Déléguer en donnant du sens ;
- Le Leadership des émotions ;
- Management appréciatif : développer une culture managériale d’abondance et de réussite ;
- Intelligence artificielle.

Attention, plus il y a de piments, plus tu seras amené à te **remettre en question**.

Et parce que le CJD n’est rien sans l’investissement de ses membres, nous organisons également un **FORUM PARCOURS** les 17 et 18 octobre, dans lequel tu retrouveras les formations incontournables du parcours JD : **VISA+**, **Influence et dynamique**, **Apprendre à Apprendre**, **Facil et R’Eveil** (nouveau à orientation RSE) ainsi qu’une **FORMATION ANIMATEUR GAD**.

Si tu hésites encore dans ton choix de formation, **demande à ton RFS** de t’apporter son aide. Bonne lecture et à très bientôt en forum.



Cécile TERTRAIS
Réfèrent Formation
Région 2024/2026



Jerry BOSSARD
Réfèrent Formation
Région 2024/2026

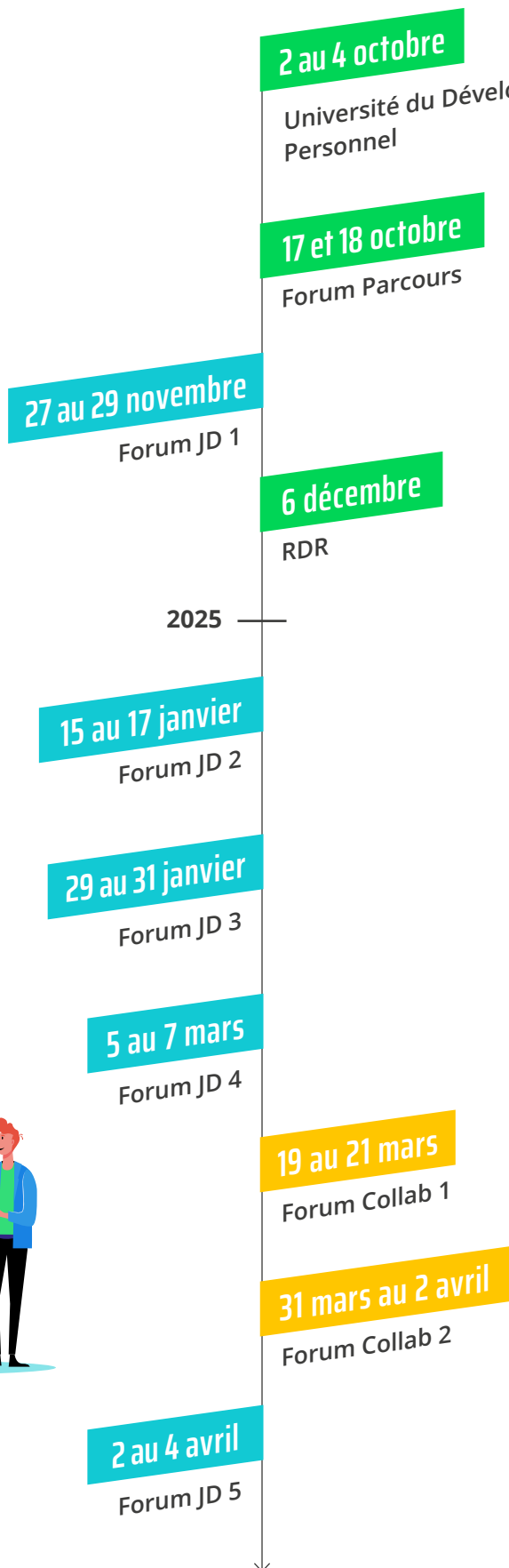


Samy BOUSSEFA
Réfèrent Parcours
2024-2026



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



2 au 4 octobre
Université du Développement
Personnel

17 et 18 octobre
Forum Parcours

27 au 29 novembre
Forum JD 1

6 décembre
RDR

15 au 17 janvier
Forum JD 2

29 au 31 janvier
Forum JD 3

5 au 7 mars
Forum JD 4

19 au 21 mars
Forum Collab 1

31 mars au 2 avril
Forum Collab 2

2 au 4 avril
Forum JD 5

- Évènement national
- Forum JD
- Forum Collab

02 LA FORMATION AVEC ETAPE ET AU CJD



1 • Quelques chiffres

La formation au CJD c'est :

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

Au sein du CJD, on apprend de plusieurs manières :

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

93 %

Taux de satisfaction

Près de 4800

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

+ 400

Sessions programmées
chaque année

+ 580

JD en formation Copernic

+ 200

Formateurs référencés

+ 200

Thématiques proposées
au catalogue national

+ 50

Forums par an

2

Jours de formation minimum
par an pour chaque JD

+ de 70 000

heures de formation

2 • Les différentes offres

Forum formation

Se construire, Diriger, Pérenniser, Rayonner

De 1 à 3 jours

Parcours Copernic

Parcours de professionnalisation au métier de dirigeant

2,5 ans

UDP

Université du Développement personnel

2,5 jours

Parcours JD

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

De 1 à 2 jours/module

Campus JD

Animateurs de Commissions
Prise de fonctions de bureau

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

Les forums formation

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

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

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

Le parcours Copernic

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

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

Les rentrées Copernic ont lieu en janvier et septembre.

L'université du développement personnel

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

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

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

Programmé en octobre.



La formation au sein d'ETAPE*



La formation au sein du CJD**



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

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

3 • Notre catalogue de formation pour les forums formation

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

Se Construire

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

Diriger

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

P érenniser

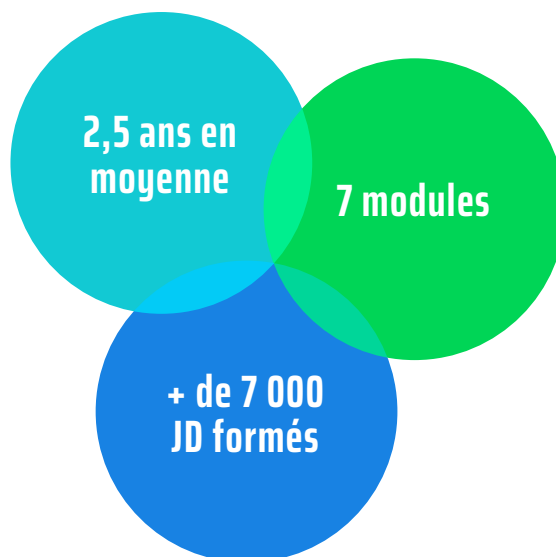
- Vision**
- Stratégie et Développement**
 - Stratégie Globale
 - Business Stratégie
 - Stratégie de communication
 - Stratégie financière
 - Stratégie digitale
- Innovater**
 - Techniques d'innovation
 - Créativité
- Responsabilité**
 - Initiation à la RSE
 - Nouveaux modèles économiques
 - Environnement

Rayonner

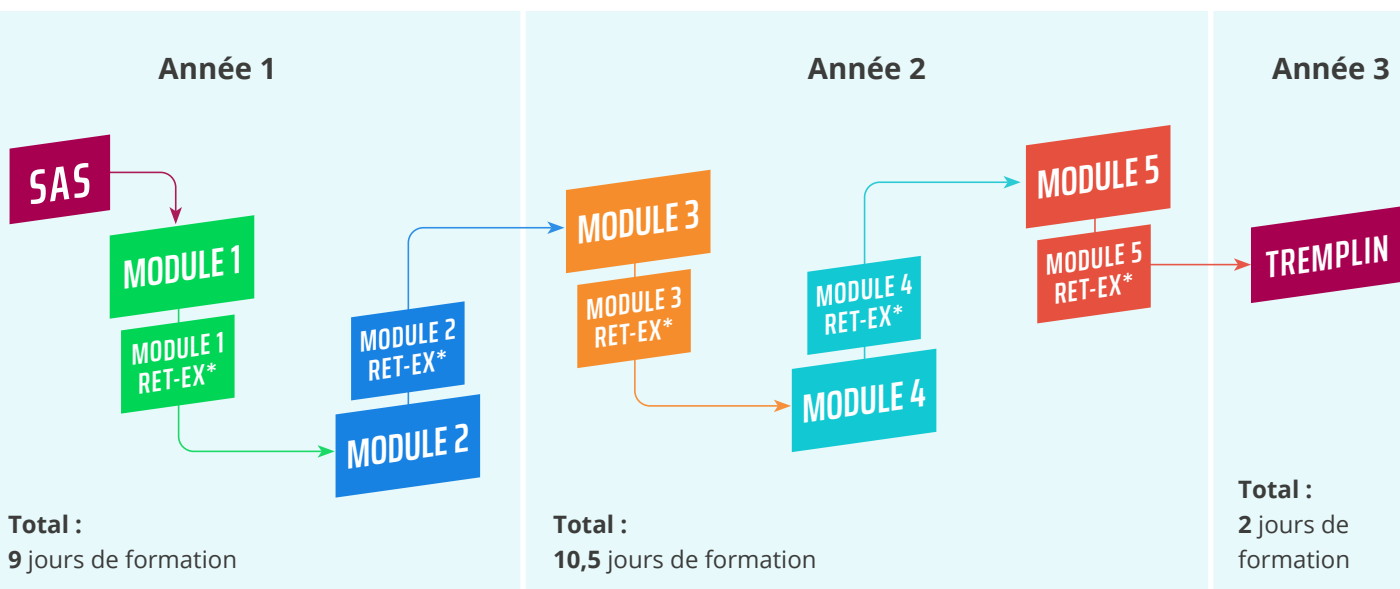
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
 - Prise de parole en public
 - Techniques de communication

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-crédation, 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, janvier, mars et avril.

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

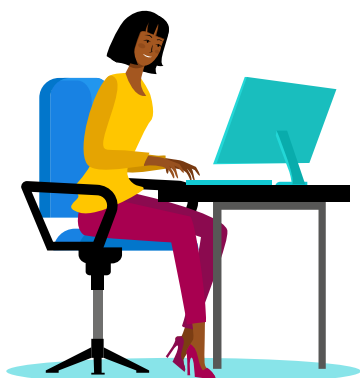
▶ l'onglet **Notre catalogue** en haut de la page, puis sur ton choix de thématique.

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

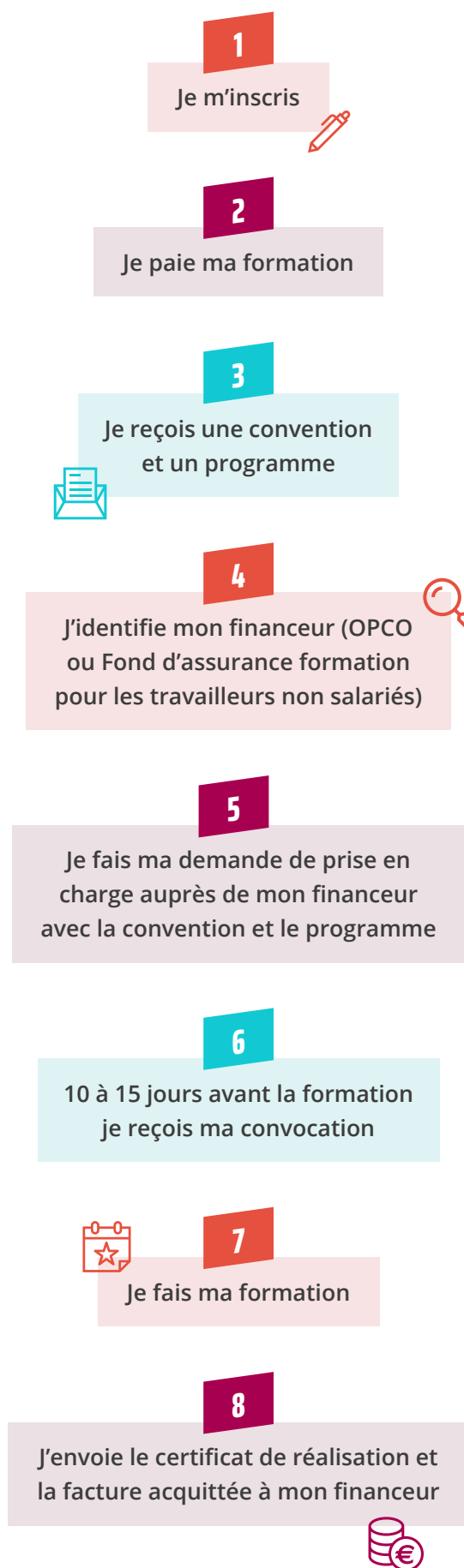
Il existe aujourd'hui 3 principales méthodes pour connaître son opérateur de compétences :

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](#)



Tous les documents liés à ton inscription sont envoyés sur **ton adresse mail**.
Vérifie tes spams et transmet-les à la personne en charge dans ton entreprise.

! Les factures sont envoyées à l'issue de la formation.

04 FORUM FORMATIONS

PROCESS D'INSCRIPTION JD

ÉTAPE 1

Fais tes vœux de formation à partir de ce catalogue et de la fiche mémento en te faisant accompagner par ton Référent Formation Section [RFS], le cas échéant

ÉTAPE 2

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 3

Avant le 29 septembre 2024

Inscris tes vœux de formation sur le document / formulaire transmis par ton RFS. Dépose un chèque de caution du montant total TTC de la formation, à l'ordre d'ÉTAPE, à ton RFS.

MODALITES D'INSCRIPTION :

Indique tes vœux de formation sur le formulaire envoyé par ton RFS.
Clôture des vœux : le 29 septembre 2024.
Validation de tes vœux au comité d'orientation de la CRF le 16 octobre 2024.

ÉTAPE 4

Mercredi 16 octobre 2024

Le Comité d'Orientation passé, tu seras informé, par ton RFS, de la validation de tes vœux de formation.

ÉTAPE 5

A toi maintenant de t'inscrire aux formations préalablement validées par ton RFS sur MYCJD.net – onglet Formation.

L'inscription sur MYCJD.net est obligatoire, et ce pour chaque forum.

Le règlement de ton inscription se fait par CB, directement sur la plateforme d'inscription (voir la Boite à outils [page 11](#)).

ÉTAPE 6

Ton inscription effectuée, tu recevras une confirmation puis une convention et le programme de formation, la convocation et à l'issue de la formation, ta facture, ton certificat de réalisation et ta feuille de présence.
Pense à consulter tes spams.

Conserve ces documents et transmets-les, le cas échéant, à la personne en charge de la formation dans ton entreprise.



INSCRIPTION SUR MY CJD

TRUCS ET ASTUCES

CONNEXION MY CJD:

Avec tes identifiants : adresse mail (prenom.nom@cjd.net) + MDP.

Pour te connecter : Change de navigateur et passe en mode Navigation privée.

Les inscriptions sont à faire dès que possible et au plus tard 1 mois avant le démarrage du Forum, pour la bonne gestion administrative et l'organisation du Forum. Merci de ta diligence.

Les inscriptions seront closes 3 jours avant le démarrage du forum, si tu n'es pas inscrit, ta participation sera considérée comme un désistement à 100 % d'indemnité.

Afin de faciliter ton inscription, nous t'invitons à respecter les conditions suivantes :

1. Tu es à jour de ta cotisation depuis au moins 24h 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.

LES FACTURES SONT ENVOYÉES APRES LES FORUMS.

Tu peux accéder à tes documents de formation sur ton espace privé MAFORMATIONCJD.FR.

Ton espace se situe en haut, à droite de l'écran.

ATTENTION : Le forum démarré, il ne sera plus possible de modifier tout document de formation. Pense à vérifier ta convention à réception, et plus particulièrement l'entreprise sous laquelle tu es inscrit.

Si tu souhaites modifier cette entité : préviens marie.caplain@cjd.net dès réception de ta convention.

DÉSISTEMENT

Annuler sa formation a des conséquences... pour tous les autres JD :

- Pour les JD qui se sont vu refuser leur inscription à la formation faute de place lors du comité d'orientation.
- Pour l'équilibre financier du CJD, ce qui peut nous obliger à réduire la variété des formations proposées l'année prochaine et à augmenter les tarifs.
- Pour l'équipe formation JD qui passe beaucoup de temps pour te suivre et te faciliter la vie

En cas de désistement:

- Ton annulation est prise en compte à la réception de ton mail à marie.caplain@cjd.net et à ton RFS
- 100 % TTC si le désistement intervient 15 jours calendaires avant le début de la formation.
- 50 % TTC si le désistement intervient entre 15 et 30 jours calendaires avant le début de la formation.
- Néant si le désistement intervient dans les 30 derniers jours calendaires avant le début de la formation.

TARIFS OXYGÈNE OU CRÉATEUR

Si tu es dans ce cas, rapproche toi de ton RFS :

- Tu bénéficieras d'1 formation par an à - 50 % du montant pédagogique de la formation HT ;
- Tu t'inscris sur le site en payant la totalité de la formation et la Région PDL te remboursera à hauteur de 50 % HT. La section remboursera le JD.

Pour les aînés : ils peuvent se positionner s'il reste des places mais ils n'auront pas de convention. Etant non cotisants, ils ne peuvent s'inscrire sur MYCJD.net

MEMENTO 2024-2025 FORUMS JDS

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.

Coche tes
choix de
formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

FORUM JD 1
27 au 29 novembre 2024
Novotel Poitiers

Formation	Formateur	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 27/11 à 14h)	LAURIN Karine	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 27/11 à 14h)	BRUNEAU Dorothée	
● Trouver son équilibre vie professionnelle et vie personnelle	DARGET Philippe	
● Outil d'aide a la decision : GTD	AUZOU Geoffroy	
● Découvrez votre excellence dans l'action	BELLAMI François	
● Réduire le turn over et développer la QVT	LEVY Jean-René LEHUGER Fanny	
● Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 27/11 à 14h)	TARIANT Jean-Marc	
● Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 27/11 à 14h)	BAUDE Marjorie LOUESSARD Adrien	
● Savoir improviser en négociation	PEWZNER Laurent	
● Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	BUTTY Régis	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com	AUGAT Jean Pierre	

FORUM JD 2
15 au 17 janvier 2025
Westotel Nantes

● Assertivité et efficacité managériale	PERRET Eric	
● Devenir un aimant à succès	LLOPIS Marion	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 15/01 à 14h)	MARIET Fanny	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 15/01 à 14h)	BRUNEAU Dorothée	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2 • 2,5 jours (démarre le 15/01 à 14h)	LAURIN Karine	
● Gestion du temps	DARGET Philippe	
● L'argent et le dirigeant : trouver la posture idéale et oser parler argent	HARDY FRANCESCHI Sylvie	
● Montre moi comment tu bouges, je te dirai qui tu es	BOURADA Nicolas	
● Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale	ETCHART Peio	
● Comment développer son entreprise en 12 étapes • 2,5 jours (démarre le 15/01 à 14h)	BOLLE REDAT Bruno	
● Découvrez votre excellence dans l'action	BELLAMI François	
● Management et motivation • 3 jours (démarre le 15/01 à 9h)	GERARD Gwenaelle	
● Manager avec les neurosciences	NOUVION Anne-Laure	
● Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 15/01 à 14h)	THOMAS Jérôme	
● Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 15/01 à 14h)	BAUDE Marjorie LOUESSARD Adrien	
● Logique financière Module 2 • 2,5 jours (démarre le 15/01 à 14h)	TARIANT Jean-Marc	
● Création de valeur - Stratégie et pilotage	PELLETIER Arnaud	
● L'art de la répartie	HILD Fanny	
● Devenez détective du non verbal	DELAVEAU Céline	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com	AUGAT Jean-Pierre	
● Introduction à la communication non violente	BOYE Maylis	

- Se construire
- Diriger
- Pérenniser
- Rayonner
- Parcours

Coche tes choix de formation



Formation	Formateur	
● Écoute active	BOYE Maylis	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 29/01 à 14h)	LAURIN Karine	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 29/01 à 14h)	BRUNEAU Dorothée	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2 • 2,5 jours (démarre le 29/01 à 14h)	MARIET Fanny	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 3 • 2,5 jours (démarre le 29/01 à 14h)	GILBERT Stéphane	
● Conscience et management - Manager autrement Module 1 • 2,5 jours (démarre le 29/01 à 14h)	DAGUIN Stéphane	
● Gestion du temps	DARGET Philippe	
● Mind mapping et mémoire	DIAIS Emmanuel	
● Plus de (bon) sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable	LESAGE Patrick	
● Découvrez votre excellence dans l'action	BELLAMI François	
● Droit du travail	GUILLOIN-DELLIS Pascale	
● Faire grandir le manager qui est en moi grâce à la méthode PCL	PERRET Eric	
● Gérer les risques et maîtriser les enjeux - Poker Management	MUNEROT Pierrick	
● Piloter son entreprise à distance	LEVY Jean-René LEHUGER Fanny	
● Déléguer en donnant du sens	MOREL Hervé	
● Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 29/01 à 14h)	LOUESSARD Adrien DONET Damien	
● Renforcer la performance de son entreprise	MARVAUD Jean-François	
● Comment agir dans mon entreprise pour relever les défis de la transition énergie-climat ?	BONNEL Renaud	
● Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique	GAUTHIER Stéphane	
● Escrime oratoire	HOUDIN Jérôme	

FORUM JD 3

29 au 31 janvier 2025



Westotel Nantes

Forums 4 et 5 page suivante



LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

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

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

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



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



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



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



● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Coche tes choix de formation



Formation	Formateur	
● 3 Clefs de l'excellence collective, avec les outils de l'élément humain Niveau 1	KODSI MAIO Rolande	
● Assertivité et efficacité managériale	PERRET Eric	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)	LAURIN Karine	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)	BRUNEAU Dorothée	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2 • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)	MARIET Fanny	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 3 • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)	GILBERT Stéphane	
● Conscience et management - la continuité du chemin Module 2 • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)	DAGUIN Stéphane	
● Gestion du temps	DARGET Philippe	
● Mind mapping et mémoire	DIAIS Emmanuel	
● Transformer ses peurs en énergie d'action avec les arts martiaux	OBADIA Nicolas	
● Le leadership des émotions • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)	RETUARTA Sylviane	
● Découvrez votre excellence dans l'action	BELLAMI François	
● Piloter son entreprise à distance	LEVY Jean-Ren LEHUGER Fanny	
● Recruter sans se tromper	HUMBERT Alain	
● Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1 Construire et transmettre son projet d'entreprise	BOLLE REDAT Bruno	
● Management appréciatif : développez une culture managériale d'abondance et de réussite	KRAJCIK Stéphan	
● Construire sa performance commerciale	MULERIS Alain	
● Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)	TARIANT Jean-Marc	
● Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)	BAUDE Marjorie	
● Logique financière Module 2 • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)	THOMAS Jérôme	
● Prise de parole en public	PEWZNER Laurent	

FORUM JD 4

5 au 7 mars 2025



Westotel Nantes

FORUM JD 5

2 au 4 avril 2025



Westotel
Le Pouliguen

● Assertivité et efficacité managériale	PERRET Eric	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 02/04 à 14h)	MARIET Fanny	
● Conscience et management - la continuité du chemin Module 1 • 2,5 jours (démarre le 02/04 à 14h)	DAGUIN Stéphane	
● Montre moi comment tu bouges, je te dirai qui tu es	BOURADA Nicolas	
● Droit du travail	GUILLOIN-DELLIS Pascale	
● Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 02/04 à 14h)	THOMAS Jérôme	
● Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 02/04 à 14h)	BAUDE Marjorie	
● Logique financière Module 3 • 2,5 jours (démarre le 02/04 à 14h)	TARIANT Jean-Marc	
● Renforcer la performance de son entreprise	MARVAUD Jean-François	
● Potentiels de l'IA pour votre modèle d'affaires	LE MOINE Jean-Yves	

PROCESS D'INSCRIPTION COLLAB

ÉTAPE 1

Fais les choix de formation de tes collaborateurs à partir de ce catalogue et de la fiche memento en te faisant accompagner par ton Référent Formation Section (RFS) le cas échéant.

ÉTAPE 2

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 3

Avant le 31 octobre 2024

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

Inscris les vœux de formation de tes collaborateurs sur le document / formulaire transmis par ton RFS. Dépose un chèque de caution du montant total TTC de la formation à l'ordre d'ÉTAPE à ton RFS.

ÉTAPE 4

Tu seras informé par ton RFS de la validation des vœux de formation de tes collaborateurs.

ÉTAPE 5

Inscriptions à partir de MYCJD.net onglet Formation.

Inscris tes collaborateurs aux formations préalablement validées par ton RFS.

Le paiement se fait par CB directement sur la plateforme d'inscription (voir la Boîte à outils [page 11](#)).

ÉTAPE 6

Ton inscription effectuée, tu recevras une confirmation puis une convention et le programme de formation, la convocation et à l'issue de la formation, ta facture, ton certificat de réalisation et ta feuille de présence. Pense à consulter tes spams.

Conserve ces documents et transmets-les, le cas échéant, à la personne en charge de la formation dans ton entreprise.

MODALITES D'INSCRIPTION :

Pré-inscriptions auprès de ton RFS.

Clôture des Pré-inscriptions.
au 31 octobre 2024.

Validation des pré-inscriptions par la commission Formation début décembre 2024.



MEMENTO 2024-2025 FORUMS COLLABS

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

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Coche tes choix de formation



	Formation	Formateur	
FORUM COLLAB 1 19 au 21 mars 2025 Les Jardins de l'Atlantique Talmont St Hilaire	● Assertivité et efficacité managériale	PERRET Eric	
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 19/03 à 14h)	MAROT Béatrice	
	● Gestion du temps	DARGET Philippe	
	● Gestion du temps	WATELET Sébastien	
	● Mindmapping	PAVAGEAU Laurent	
	● Plus de (bon) sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable	LESAGE Patrick	
	● Découvrez votre excellence dans l'action	BELLAMI François	
	● Management et motivation • 2 jours + 3 ^e jour le 18/04	BEAUGE Philippe	
	● Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 19/03 à 14h)	LOUESSARD Adrien	
	● L'art de la répartie	HILD Fanny	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com	AUGAT Jean-Pierre		
FORUM COLLAB 2 31 mars au 2 avril 2025 Westotel Le Pouliguen	● 3 Clefs de l'excellence collective, avec les outils de l'élément humain Niveau 1	KODSI MAIO Rolande	
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 31/03 à 14h)	MAROT Béatrice	
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 31/03 à 14h)	BRUNEAU Dorothée	
	● Gestion du temps	DARGET Philippe	
	● Gestion du temps	DARGET Vincent	
	● Mieux écrire pour gérer son image et garantir sa crédibilité (orthographe)	CHAULET Muriel	
	● Management et motivation • 2 jours + 3 ^e jour le 16/05	RAHIER Damien	
	● Déléguer en donnant du sens	MOREL Hervé	
	● Devenez détective du non verbal	DELAVEAU Céline	
	● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com	AUGAT Jean-Pierre	



FORUM 1

27 AU 29 NOVEMBRE 2024

Novotel Poitiers

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 27/11 à 14h)		LAURIN Karine	1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 27/11 à 14h)		BRUNEAU Dorothée	1 200 €
Trouver son équilibre vie professionnelle et vie personnelle		DARGET Philippe	950 €
Outil d'aide à la décision : GTD		AUZOU Geoffroy	950 €

DIRIGER

TARIFS HT

Découvrez votre excellence dans l'action		BELLAMI François	950 €
Réduire le turn over et développer la QVT		LEVY Jean-René LEHUGER Fanny	1 200 €

PERENNISER

TARIFS HT

Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 27/11 à 14h)		TARIANT Jean-Marc	1 200 €
Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 27/11 à 14h)		BAUDE Marjorie LOUESSARD Adrien	1 200 €
NEW Savoir improviser en négociation		PEWZNER Laurent	950 €
NEW Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT		BUTTY Régis	950 €

RAYONNER

TARIFS HT

Développer la qualité de ses relations avec la Process Com		AUGAT Jean Pierre	950 €
------------------------------------------------------------	--	-------------------	-------

LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

FORUM 2

15 AU 17 JANVIER 2025

Westotel Nantes

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Assertivité et efficacité managériale		PERRET Eric	950 €
Devenir un aimant à succès		LLOPIS Marion	950 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 15/01 à 14h)	 	MARIET Fanny	1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 15/01 à 14h)	 	BRUNEAU Dorothée	1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2 • 2,5 jours (démarre le 15/01 à 14h)	 	LAURIN Karine	1 200 €
Gestion du temps		DARGET Philippe	950 €
L'argent et le dirigeant : trouver la posture idéale et oser parler argent	 	HARDY FRANCESCHI Sylvie	950 €
Montre moi comment tu bouges, je te dirai qui tu es		BOURADA Nicolas	950 €

DIRIGER

TARIFS HT

Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale	 	ETCHART Peio	950 €
Comment développer son entreprise en 12 étapes • 2,5 jours (démarre le 15/01 à 14h)	 	BOLLE REDAT Bruno	1 200 €
Découvrez votre excellence dans l'action		BELLAMI François	950 €
Management et motivation • 3 jours (démarre le 15/01 à 9h)		GERARD Gwenaëlle	1 330 €
Manager avec les neurosciences		NOUVION Anne-Laure	950 €

PERENNISER

TARIFS HT

Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 15/01 à 14h)		THOMAS Jérôme	1 200 €
Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 15/01 à 14h)		BAUDE Marjorie LOUESSARD Adrien	1 200 €
Logique financière Module 2 • 2,5 jours (démarre le 15/01 à 14h)		TARIANT Jean-Marc	1 200 €
NEW Création de valeur - Stratégie et pilotage		PELLETIER Arnaud	950 €

RAYONNER

TARIFS HT

L'art de la répartie		HILD Fanny	950 €
NEW Devenez détective du non verbal		DELAVEAU Céline	950 €
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com		AUGAT Jean-Pierre	950 €
Introduction à la communication non violente		BOYE Maylis	950 €

LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

FORUM 3

29 AU 31 JANVIER 2025

Westotel Nantes



SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Écoute active		BOYE Maylis	950 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 29/01 à 14h)		LAURIN Karine	1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 29/01 à 14h)		BRUNEAU Dorothée	1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2 • 2,5 jours (démarre le 29/01 à 14h)		MARIET Fanny	1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 3 • 2,5 jours (démarre le 29/01 à 14h)		GILBERT Stéphane	1 200 €
Conscience et management - Manager autrement Module 1 • 2,5 jours (démarre le 29/01 à 14h)		DAGUIN Stéphane	1 200 €
Gestion du temps		DARGET Philippe	950 €
Mind mapping et mémoire		DIAIS Emmanuel	950 €
Plus de (bon) sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable		LESAGE Patrick	950 €

DIRIGER

TARIFS HT

Découvrez votre excellence dans l'action		BELLAMI François	950 €
Droit du travail		GUILLON-DELLIS Pascale	950 €
Faire grandir le manager qui est en moi grâce à la méthode PCL		PERRET Eric	950 €
Gérer les risques - Poker management		MUNEROT Pierrick	950 €
Piloter son entreprise à distance		LEVY Jean-René LEHUGER Fanny	1 200 €
NEW Déléguer en donnant du sens		MOREL Hervé	950 €


PERENNISER

TARIFS HT

Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 29/01 à 14h)		LOUESSARD Adrien DONET Damien	1 200 €
Renforcer la performance de son entreprise		MARVAUD Jean-François	950 €
NEW Comment agir dans mon entreprise pour relever les défis de la transition énergie-climat ?		BONNEL Renaud	950 €
NEW Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique		GAUTHIER Stéphane	950 €

RAYONNER

TARIFS HT

Escrime oratoire		HOUDIN Jérôme	950 €
------------------	-------------------------------------------------------------------------------------	---------------	-------



LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

FORUM 4

5 AU 7 MARS 2025

Westotel Nantes


SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

3 Clefs de l'excellence collective, avec les outils de l'élément humain Niveau 1		KODSI MAIO Rolande	950 €
Assertivité et efficacité managériale		PERRET Eric	950 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)		LAURIN Karine	1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)		BRUNEAU Dorothée	1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2 • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)		MARIET Fanny	1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 3 • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)		GILBERT Stéphane	1 200 €
Conscience et management - la continuité du chemin Module 2 • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)		DAGUIN Stéphane	1 200 €
Gestion du temps		DARGET Philippe	950 €
Mind mapping et mémoire		DIAIS Emmanuel	950 €
Transformer ses peurs en énergie d'action avec les arts martiaux		OBADIA Nicolas	950 €
NEW Le leadership des émotions • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)		RETUARTA Sylviane	1 200 €

DIRIGER

TARIFS HT

Découvrez votre excellence dans l'action		BELLAMI François	950 €
Piloter son entreprise à distance		LEVY Jean-René LEHUGER Fanny	1 200 €
Recruter sans se tromper		HUMBERT Alain	950 €
Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1 Construire et transmettre son projet d'entreprise		BOLLE REDAT Bruno	950 €
NEW Management appréciatif : développez une culture managériale d'abondance et de réussite		KRAJCIK Stéphan	950 €

PERENNISER

TARIFS HT

Construire sa performance commerciale		MULERIS Alain	950 €
Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)		TARIANT Jean-Marc	1 200 €
Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)		BAUDE Marjorie	1 200 €
Logique financière Module 2 • 2,5 jours (démarre le 05/03 à 14h)		THOMAS Jérôme	1 200 €

RAYONNER

TARIFS HT

Prise de parole en public		PEWZNER Laurent	950 €
---------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------	-----------------	-------






FORUM 5

2 AU 4 AVRIL 2025

Westotel Le Pouliguen

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Assertivité et efficacité managériale 	PERRET Eric	950 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 02/04 à 14h) 	MARIET Fanny	1 200 €
Conscience et management - la continuité du chemin Module 1 • 2,5 jours (démarre le 02/04 à 14h) 	DAGUIN Stéphane	1 200 €
Montre moi comment tu bouges, je te dirai qui tu es	BOURADA Nicolas	950 €

DIRIGER

TARIFS HT

Droit du travail	GUILLON-DELLIS Pascale	950 €
------------------	------------------------	-------

PERENNISER

TARIFS HT

Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 02/04 à 14h)	THOMAS Jérôme	1 200 €
Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 02/04 à 14h)	BAUDE Marjorie	1 200 €
Logique financière Module 3 • 2,5 jours (démarre le 02/04 à 14h)	TARIANT Jean-Marc	1 200 €
Renforcer la performance de son entreprise	MARVAUD Jean-François	950 €
NEW Potentiels de l'IA pour votre modèle d'affaires	LE MOINE Jean-Yves	950 €






FORUM COLLAB 1

19 AU 21 MARS 2025

Les Jardins de l'Atlantique
- Talmont St Hilaire

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Assertivité et efficacité managériale 	PERRET Eric	950 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 19/03 à 14h) 	MAROT Béatrice	1 200 €
Gestion du temps 	DARGET Philippe	950 €
Gestion du temps 	WATELET Sébastien	950 €
Mindmapping	PAVAGEAU Laurent	950 €
Plus de (bon) sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable	LESAGE Patrick	950 €

DIRIGER

TARIFS HT

Découvrez votre excellence dans l'action	BELLAMI François	950 €
Management et motivation • 2 jours + 3 ^e jour le 18/04 	BEAUGE Philippe	1 330 €



PERENNISER

TARIFS HT

Logique financière Module 1 • 2,5 jours (démarre le 19/03 à 14h)	LOUESSARD Adrien	1 200 €
------------------------------------------------------------------	------------------	---------

RAYONNER

TARIFS HT

L'art de la répartie 	HILD Fanny	950 €
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com 	AUGAT Jean-Pierre	950 €



FORUM COLLAB 2

31 MARS AU 2 AVRIL 2025

Westotel Le Pouliguen

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

3 Clefs de l'excellence collective, avec les outils de l'élément humain Niveau 1		KODSI MAIO Rolande	950 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 31/03 à 14h)		MAROT Béatrice	1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 • 2,5 jours (démarre le 31/03 à 14h)		BRUNEAU Dorothee	1 200 €
Gestion du temps		DARGET Philippe	950 €
Gestion du temps		DARGET Vincent	950 €
Mieux écrire pour gérer son image et garantir sa crédibilité (orthographe)		CHAULET Muriel	950 €

DIRIGER

TARIFS HT

Management et motivation • 2 jours + 3 ^e jour le 16/05		RAHIER Damien	1 330 €
NEW Déléguer en donnant du sens		MOREL Hervé	950 €

RAYONNER

TARIFS HT

NEW Devenez détective du non verbal		DELAVEAU Céline	950 €
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com		AUGAT Jean-Pierre	950 €

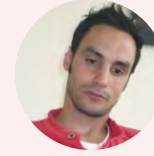
05 TES CONTACTS EN RÉGION



Cécile TERTRAIS
Référént Formation
Région (RFR)
cecile.tertrais@cjd.net



Jerry BOSSARD
Référént Formation
Région (RFR)
jerry.bossard@cjd.net



Samy BOUSSEFA
Référént Parcours
samy.boussefa@cjd.net



Christelle BILLON
Challans
christelle.billon@cjd.net



Johanna PLUNIAN
Nord Deux-Sèvres
johanna.plunian@cjd.net

Roselyne DA SILVA
Nord Deux-Sèvres
roseline.dasilva@cjd.net



Samy BOUSSEFA & Alexandre PAGE
La Roche-sur-Yon
samy.boussefa@cjd.net / alexandre.page@cjd.net



Mathilde FRANGEUL
Vendée Bocage
mathilde.frangeul@cjd.net



Yasmine PAPOT
Sud Deux-Sèvres
yasmine.papot@cjd.net

Lucille GIBERT
Sud Deux-Sèvres
lucile.thibaudeault@cjd.net



Sébastien HUBERT
Saint-Nazaire
sebastien-hubert2@cjd.net

Germain MATHIEU
Saint-Nazaire
germain.mathieu@cjd.net



Carine FORTIN
La Mayenne
carine.fortin@cjd.net

Laure LAROCHE
La Mayenne
laure.laroche@cjd.net



Clémence BOISSELET & Florence MOREAU
Le Mans Le Mans
clemence.boisselet@cjd.net florence.moreau@cjd.net



Antoine THIEBAUT
Ancenis
antoine.thiebaut@cjd.net



Virginie PEDRON
Clisson Vignoble
virginie.pedron@cjd.net

Dominique ROGER
Clisson Vignoble
dominique.roger@cjd.net



Charlène GUYARD & Matthieu NION
Angers Angers
charlene.guyard@cjd.net matthieu.nion@cjd.net



Audrey PINSALT & Rémy LEFEVERE
Nantes Nantes
audrey.pinsault@cjd.net remy.lefevere@cjd.net



Emelyne AUTRET
Nantes
emeline.autret@cjd.net



Nicolas BRETHOME & Julie GUITTON
Cholet Cholet
nicolas.brethome@cjd.net julie.guitton@cjd.net





ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

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

NIVEAU 1

#Connaissance de soi #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Séquence 1 : faire l'inclusion du groupe

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

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

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

Séquence 3 : Oser dire et savoir dire

- Les niveaux de vérité.

JOUR 1 • Après-midi

Séquence 4 : appréhender le concept d'autodétermination

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

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

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



par **Rolande KODSI MAIO**

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

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

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

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

JOUR 2 • Matin

Séquence 1 : le point du matin

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

Séquence 2 : Les 3 dimensions du comportement (suite)

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

Séquence 3 : Micro lab

- Mettre en situation ces 3 dimensions par le corporel.

Séquence 4 : autodiagnostic sur ces 3 dimensions

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

JOUR 2 • Après-midi

Séquence 5 : les mécanismes de défense

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

Séquence 6 : clôturer la session

- Speed dating : le jeu des chaises.

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

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

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

ASSERTIVITÉ ET EFFICACITÉ MANAGÉRIALE (ESTIME DE SOI ET LEADERSHIP)

#Management #Assertivité

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La personne la plus importante de ta vie n'est peut-être pas celle que tu crois... Je ne parle pas de ta mère, de ton père, femme, mari, ou enfant(s). **Je parle de TOI !**

Car plus tu seras bien avec toi-même, plus tu seras en harmonie avec tous ceux qui t'entourent (collaborateurs, famille, amis...). Alors viens te reconnecter à ton estime et ta confiance pour t'affranchir du regard des autres et évoluer plus sereinement dans tes mondes professionnel et personnel.



OBJECTIFS

- Se sentir plus à l'aise pour avancer sereinement dans un monde complexe ;
- S'alléger des injonctions et des regards souvent négatifs que l'on porte sur soi ;
- Se connecter à soi en développant son estime ; sa confiance et son amour de soi ;
- Mieux cerner ses envies profondes et agir en conséquence ;
- Interagir avec les autres de façon plus assertive.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et les managers qui en ont marre d'être eux-même !
Les dirigeants et les managers qui sentent qu'ils portent trop de chose sur leur dos, Les dirigeants et les managers qui veulent simplifier leur vie, s'alléger, desserrer des nœuds qu'ils sentent en eux, Les dirigeants et les managers qui veulent mieux cerner leurs envies profondes et tendre vers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Découverte mutuelle sous une forme inhabituelle et ouvrante.
4 préambules : Tout prend du temps, la vie un cycle inéluctable en 4 étapes, la roue de Hudson, il vaut mieux apprendre à gérer son énergie que d'apprendre à gérer son temps.

JOUR 1 • Après-midi

1^{ère} partie du modèle « Aimez-vous » : « Savoir ce que je veux faire de ma vie » avec les étapes « Idéal de vie et de soi » et « Projets de vie privée et professionnelle » pour aboutir à « l'Estime de soi ».



par Eric
PERRET

20 ans de Direction commerciale, marketing et centre de profit, dans des grands groupes et PME (Kodak, GLS, Quo Vadis, OGF-PFG) ; depuis 20 ans, coach professionnel accrédité EIA (European Individual Accreditation), coaching individuel et d'équipe, ateliers de développement managérial et personnel (près de 200 coachings individuels et 100 coachings d'équipe). Intervenant pour le Centre des Jeunes Dirigeants depuis 5 ans sur cette formation.

Formatrice suppléante :

Christine
MALPART



JOUR 2 • Matin

2^{ème} partie du modèle « Aimez-vous » : « Comprendre et accepter qui je suis » avec les étapes « Conscience de soi », « Acceptation de soi » et « Détachement de soi » pour aboutir sur la « Confiance en soi ».

JOUR 2 • Après-midi

3^{ème} partie du modèle « Aimez-vous » : « Vivre pleinement sa vie » avec les étapes « Affirmation de soi », « Leadership » et « Dépassement de soi » pour aboutir sur la « Réalisation de soi ».

Méthode et outils pédagogiques

Les deux journées s'appuient sur le modèle « Aimez-vous – s'aimer soi pour mieux aimer les autres et la vie », un modèle dont la compréhension est déjà libérateur.

Vous découvrirez beaucoup d'interactions, des réflexions individuelles, des échanges en sous-groupe et en groupe complet, vous entendrez des confidences, de la bienveillance et du respect, des insights de votre part ou de la part des autres « ah oui, je comprends mieux maintenant pourquoi... », vous verrez des sourires sur les visages.

Vous découvrirez également que l'histoire et le vécu des autres est souvent comparable à sa propre histoire et ses propres vécus.

Prérequis

Avoir envie de faire évoluer des choses en soi. la volonté de s'impliquer personnellement et émotionnellement dans cette formation.

Être dans une posture de bienveillance vis-à-vis de soi.

Ne pas être dans un moment de burn-out, de grosse dépression, de fragilité physique ou mentale.

Être majeur et responsable de soi (pas de tutelle...).

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 1

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

2^e demi-journée

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



par **Regard9**

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

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

3^e demi-journée

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

4^e demi-journée

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

5^e demi-journée

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

Méthode et outils pédagogiques

Outil pédagogique : l'ennéagramme.

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

Et construit un plan d'action pour progresser en compétences

Prérequis

Aucun.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 2

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est pour vous si vous cherchez :

À mieux respecter vos besoins relationnels et ceux des autres.

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

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

Groupe de 7 à 14 personnes.

Programme

1^{re} demi-journée

Accueil

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

Faire un bilan

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

2^e demi-journée

Approfondir avec l'ennéagramme

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



par **Regard9**

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

3^e demi-journée

Différencier

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

Comparaison aux différentes «lois» connues et appliquées

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

4^e demi-journée

Appliquer et mettre en situation

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

5^e demi-journée

Établir un plan d'action

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

Évaluer

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

Méthode et outils pédagogiques

Outil et apport pédagogique : l'ennéagramme.

Matériel pédagogique : supports écrits, documents libres.

Atelier d'échanges et partage d'expériences.

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

Prérequis

Avoir suivi le niveau 1 du parcours CCM.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 3

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

2^e demi-journée

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



par **Regard9**

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

3^e demi-journée

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

4^e demi-journée

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

5^e demi-journée

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir suivi le niveau 2 du parcours CCM.

CONSCIENCE ET MANAGEMENT - MANAGER AUTREMENT **MODULE 1**

#Connaissance de soi #Pleine conscience

Durée 2,5 JOURS - 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

J'ai deux passions : l'Humain et le Désert. Je les vis et les vibre.

Être efficace dans le feu de l'action, c'est faire preuve de sérénité et de créativité. Dans un monde en pleine mutation, je crois en la nécessité d'un management plus humain et propose *Entreprendre en Conscience* sur quatre plans de conscience : **Mental, Corporel, Emotionnel, Vibratoire.**



OBJECTIFS

Perfectionnement, élargissement des compétences, selon P2SNOT-0144 / Cerfa 51083#01. Les formations de cette catégorie s'adressent à un public de personnes déjà opérationnelles dans leur activité professionnelle occupée ou recherchée, mais qui désirent approfondir leurs compétences ou acquérir des compétences supplémentaires (...). Cette catégorie comprend les stages de développement personnel pour les salariés.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Associés - Dirigeantes, dirigeants - Comité de Direction - Manager.

Programme

1^{re} demi-journée

À travers des exercices originaux, les participants expérimenteront des techniques utiles pour eux-mêmes et leurs collaborateurs au service de leurs projets d'entreprise.

Introduction de la formation

- Présentation du formateur ;
- Rappel des objectifs de la formation ;
- Présentation détaillée du programme ;
- Recueil des attentes précises des participants ;
- Mise en place du cadre de sécurité de la formation.

Les 4 Plans de Conscience

- Identifier la source de vos capacités et de vos ressources ;
- Oser la créativité avec les intelligences multiples ;
- Expérimenter les pratiques sophro-liminaire, entre éveil et sommeil.

S'appropriier les connaissances acquises

- Études de cas concrets ;
- Évaluer les besoins en termes d'approfondissements ;
- Créer des espaces de codéveloppement entre pairs.



par **Stéphane DAGUIN**

J'ai deux passions : l'Humain et le Désert. Je les vis, vibre au Cœur de ma société *Adventurium*. *Entreprendre en Conscience, Manager Autrement* c'est proposer son Leadership, Être inspirant au service de l'Homme et de la performance de son Entreprise. L'avenir est définitivement Autrement. J'accompagne mes clients sur quatre plans de conscience : Mental, Corporel, Émotionnel, Vibratoire. Mon approche est basée sur une approche globale de l'humain, une approche holistique. Je propose d'associer le *Savoir Faire* et le *Savoir être*, en les prenant vraiment ensemble.

2^e demi-journée

Le Pouvoir des Émotions

- Révéler vos Talents et Potentiels ;
- Libérer vos peurs ;
- Découvrez vos croyances limitantes ;
- Accompagner ces changements ;
- Utiliser des pratiques d'auto-hypnose.

3^e demi-journée

S'appropriier les connaissances acquises

- Études de cas concrets et mises en situation ;
- Retour sur les attentes des participants.

4^e demi-journée

Dépassement de Soi

- Sortir de sa zone de confort avec bienveillance ;
- Gérer positivement les conflits ;
- Cohésion pour une équipe gagnante ;
- Expérimenter la transe hypnotique.

5^e demi-journée

Votre Leadership au service de la performance de vos projets

- Intuition pour orchestrer autrement ;
- Audace pour incarner son charisme ;
- Inspiration pour augmenter son impact.

S'appropriier les connaissances acquises

- Études de cas concrets et mises en situation ;
- Retour sur les attentes des participants ;
- Conclusion de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Formation en présentiel. J'accompagne avec douceur et bienveillance les participants. De son côté, le participant est invité à être activement acteur lors des études de cas concrets et des mises en situation pendant les actions de formation, ceci afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences.

- Techniques intégrant des outils managériaux classiques ;
- Ateliers avec des pratiques multiples basées sur les neurosciences ;
- Expériences menées en immersion dans la nature dans la mesure du possible.

Prérequis

Avoir envie de découvrir ses potentialités.
Avoir un esprit d'ouverture et de découverte.

CONSCIENCE ET MANAGEMENT - LA CONTINUITÉ DU CHEMIN **MODULE 2**

#Connaissance de soi #Pleine conscience

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

J'ai deux passions : l'Humain et le Désert. Je les vis et les vibre.

Être efficace dans le feu de l'action, c'est faire preuve de sérénité et de créativité. Dans un monde en pleine mutation, je crois en la nécessité d'un management plus humain et propose *Entreprendre en Conscience* sur quatre plans de conscience : **Mental, Corporel, Emotionnel, Vibratoire.**



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Reconnaître les différents états de conscience ;
- S'ancrer et garder sa stabilité en toute situation ;
- Proposer une vision pour le collectif de son entreprise ;
- Être inspirant au quotidien ;
- Insuffler un management humaniste.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Associés - Dirigeantes, dirigeants - Comité de Direction - Manager.

Programme

1^{re} demi-journée

À travers des exercices originaux, les participants expérimenteront des techniques utiles pour eux-mêmes et leurs collaborateurs au service de leurs projets d'entreprise.

Introduction de la formation

- Présentation du formateur ;
- Rappel des objectifs de la formation ;
- Présentation détaillée du programme ;
- Recueil des attentes précises des participants ;
- Mise en place du cadre de sécurité de la formation.
- **Immersion dans la nature**
- Explorer les 4 éléments : Terre - Air - Eau - Feu : pour son équilibre de vie ;
- Retrouver sa nature profonde au cœur des éléments : revisiter son être authentique Expérimenter un rituel nocturne inspiré des Lakotas.

2^e demi-journée

Neuroscience et états de conscience

- Relier les soft skills à nos réactions ;
- États de conscience modifiés, approfondissement du module 1 : états de conscience augmentés, états de conscience éveillés.



par **Stéphane DAGUIN**

J'ai deux passions : l'Humain et le Désert. Je les vis, vibre au Cœur de ma société *Adventurium*. *Entreprendre en Conscience, Manager Autrement* c'est proposer son Leadership, Être inspirant au service de l'Homme et de la performance de son Entreprise. L'avenir est définitivement Autrement. J'accompagne mes clients sur quatre plans de conscience : Mental, Corporel, Émotionnel, Vibratoire. Mon approche est basée sur une approche globale de l'humain qui associe le Savoir Faire et le Savoir être.

3^e demi-journée

Approche des 3 S : pour sa quête de Sens, Seul et en Silence

- Expérimenter différentes approches méditatives ;
- Usage d'une marche méditative ;
- Méditation chamanisme consciente.

S'appropriier les connaissances acquises

- Études de cas concrets ;
- Évaluer les besoins en termes d'approfondissements ;
- Créer des espaces de codéveloppement entre pairs.

4^e demi-journée

Approche des 3 S : pour sa quête de Sens, Seul et en Silence (suite)

- Approfondir les pratiques de méditation en pleine conscience ;
- Renforcer la présence dans le « ici et maintenant » ;
- Transformer ses propres valeurs en actions ;
- Changer votre monde à partir de la conscience de votre état d'esprit ;
- Développer des intuitions nouvelles.

5^e demi-journée

Le Chemin des trois cercles au service de votre Leadership

- Cercle du Visible : Force : se reconnecter à ses élans de vie et à son feu sacré ;
- Cercle Invisible : Cœur : questionner le sens de son action professionnelle, communiquer cœur à cœur ;
- Cercle du Soi : Conscience : se réaligner à l'essentiel pour s'éveiller à un monde positif, trouver sa voie dans le tout pour entreprendre en conscience.

S'appropriier les connaissances acquises

- Études de cas concrets et mises en situation ;
- Retour sur les attentes des participants et conclusion de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

J'accompagne avec douceur et bienveillance les participants. De son côté, le participant est invité à être acteur lors des études de cas concrets et des mises en situation, ceci afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences.

- Techniques intégrant des outils managériaux classiques ;
- Ateliers avec des pratiques multiples basées sur les neurosciences ;
- Expériences menées en immersion dans la nature dans la mesure du possible.

Prérequis

Avoir suivi « *Entreprendre en conscience* » module 1. Avoir envie de découvrir ses potentialités. Avoir un esprit d'ouverture et de découverte.

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 ?

Avez-vous déjà voulu fuir des personnes qui ne font que parler et qui vous ennuiant ? Avez-vous déjà ressenti de l'énervement de ne pas être écouté.e ?

Savez-vous que quand vous n'écoutez pas l'autre, même si vous faites semblant il le perçoit ?

Avez-vous déjà travaillé avec des collaborateurs, qui vous sollicitent trop souvent pour vous parler ?

Avez-vous déjà songé à vous écouter d'abord avant de foncer dans le dialogue ou la relation ?

Dans cette formation :

Nous oserons regarder nos habitudes d'écoute qui empêchent les relations fructueuses et enrichissantes quel que soit le contexte.

Nous découvrirons ensemble la puissance d'une écoute véritable et ses bénéfices personnels et professionnels.



OBJECTIFS

- Améliorer vos relations managériales grâce à l'écoute ;
- Faire un bon usage de votre temps et prendre soin de votre énergie ;
- Apprendre à écouter avec sincérité pour plus d'authenticité relationnelle et opérationnelle ;
- Choisir une écoute adaptée, pour accueillir l'autre, ou pour le soutenir, ou le motiver ;
- Ecouter en situation de conflit une opportunité pour un dialogue constructif ;
- Gagner en tolérance, et acceptation, grâce à l'écoute de soi, source d'épanouissement professionnel et personnel.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et les managers qui :

- en ont marre de « devoir répéter la même chose, s'énervent et sans résultats »,
- ont tendance à s'isoler ou à fuir le conflit au lieu d'écouter ,
- sont saturés des problèmes relationnels et aimeraient être à l'aise lors d'un conflit,
- ont envie de se rendre la vie plus simple et ne savent plus comment faire ?

Programme

JOUR 1 • Matin

- Pratique de l'écoute centrée sur sa posture intérieure ;
- Expérimenter nos habitudes d'écoute ;
- Faire le bilan de mes défis liés à l'écoute dans mes relations, mes projets ;
- Pratiquer le questionnement, l'exploration et la reformulation.



par Maylis
BOYE

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

JOUR 1 • Après-midi

- Identifier les différentes manières d'écouter et leurs impacts ;
- Définir de l'écoute active et ses conditions ;
- Reconnaître et pratiquer l'auto-empathie au service des relations collaboratives ;
- Clarifier ce qui se passe en soi quand j'écoute, ressentis, jugements, mes réactions ;
- Pratique corporelle d'écoute active, l'importance de la connexion à soi d'abord.

JOUR 2 • Matin

- Définir de l'écoute empathique un type d'écoute active ;
- Pratique de l'écoute empathique pour rejoindre les motivations profondes de son interlocuteur et l'inviter à l'action ;
- Utiliser les différentes reformulations ;
- Les différents types de demande de connexion : les outils de l'ouverture au dialogue ;
- Les bénéfices de la reformulation pour créer l'ouverture au point de vue de l'autre même en cas de désaccord ;
- Connaître les 3 questions ressources « avant de dialoguer ».

JOUR 2 • Après-midi

- 4 manières de recevoir un message difficile ;
- Se préparer et Conduire un entretien : créer les conditions, et ouverture à l'écoute, identifier son intention ;
- Auto-évaluation, bilan des apprentissages, axes de progrès et plan d'action (à titre indicatif, l'ordre est susceptible d'être adapté selon les besoins des participants).

Méthode et outils pédagogiques

Jeux de rôles fictifs et/ou réels à partir de situations concrètes professionnelles pour favoriser l'intégration. Des échanges en binôme, en trio, et en grands groupes. Pédagogie expérientielle et théorique, favorisant le Co apprentissage joyeux et sérieux. Un support pédagogique papier est fourni à chaque stagiaire.

Prérequis

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

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

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Sylvie
HARDY-FRANCESCHI

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Session de type « atelier pratique ».

Études de cas et plan d'actions personnalisés.

Stratégies concrètes à mettre en œuvre.

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

Prérequis

Aucun.

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.

MIEUX ÉCRIRE POUR GÉRER SON IMAGE ET GARANTIR SA CRÉDIBILITÉ

#Écriture #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Si j'écris "mal", suis-je toujours ce mauvais élève, cet enfant qui avait de mauvaises notes en dictée ? Si j'écris avec des erreurs, est-ce que cela veut dire que je ne suis pas intelligent-e ?

Eh oui, ces questions, quelle que soit notre fonction, se manifestent plus ou moins consciemment lorsque, devenu adulte, on rédige des écrits professionnels.

Encore plus si l'on est dirigeant-e de son entreprise, autodidacte et pas vraiment scolaire !

Et si, ensemble, on changeait de regard pour guérir ces blessures, gagner en confiance en soi et pour l'image de son entreprise ? Allons plus loin que l'orthographe avec la rédaction d'un mail professionnel et un focus sur l'écriture inclusive. Cette formation vous apportera des outils efficaces, des briques, des cubes et des jeux pour construire une nouvelle image de vous à l'écrit.



OBJECTIFS

- Gagner en confiance en soi et garantir sa crédibilité et celle de son entreprise
- Utiliser des outils et techniques pour éviter les erreurs les plus fréquentes et pénalisantes :
 - conjuguer les verbes aux temps et modes des écrits quotidiens
 - accorder les mots qui doivent l'être
- Utiliser des techniques de relecture et les correcteurs d'orthographe efficacement
- Changer de regard sur l'écriture inclusive



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et collaborateurs

Programme

JOUR 1 - Matin

J'écris...donc je suis...

- Identifier comment éviter les erreurs de conjugaison les plus courantes dans les écrits professionnels.
- Le "Qui" et le "Quand", clés pour conjuguer efficacement
- Les terminaisons du présent de l'indicatif, temps le plus complexe de notre langue
- La confusion futur / conditionnel
- Tous temps et modes : points de vigilance

JOUR 1 - Après-midi

L'orthographe et nous, francophones de France

- L'Académie française, ses positions et nos blessures
- Un peu d'histoire pour éclairer notre relation à l'écrit
- Identifier les pièges courants de l'écrit liés aux accords orthographiques.
- Les déterminants et les noms (dont des homophones courants)
- Les adjectifs
- Le complément du nom
- Les participes passés utilisés sans auxiliaire / avec l'auxiliaire être / avec l'auxiliaire avoir



par Muriel
CHAULET

Muriel CHAULET forme, depuis 2015, des adultes en orthographe et communication écrite, en groupe ou en individuel.

Ce qui l'anime, c'est la pédagogie et l'envie de rendre les règles accessibles à tous, le plus simplement possible avec des outils ludiques, collaboratifs et engageants.

Elle est experte du projet Voltaire avec le score de 1000/1000, consultante Klaxoon, formée aux jeux de Thiagi, ambassadrice Simpligram® et certifiée Qualiopi.

La maîtrise de l'orthographe est liée à l'image de soi, et cache parfois des blessures intimes.

C'est pourquoi ses formations se font en toute bienveillance et en dédramatisant le rapport à l'orthographe qui n'est pas si sacrée qu'elle le paraît parfois ! C'est juste une technique à maîtriser pour écrire correctement, une politesse envers nos destinataires.

JOUR 2 - Matin

Des mails professionnels efficaces

- Expérimenter des outils pour rédiger des mails professionnels efficaces et gagner en crédibilité dans son quotidien de dirigeant-e
- Critique croisée anonyme de mails
- Les clés d'un mail réussi
- Les écueils à éviter

JOUR 2 - Après-midi

L'écriture inclusive

- Pourquoi faut-il, a minima, se poser la question ?
- Deux techniques faciles à mettre en œuvre et socialement acceptables
- Techniques de relecture
- Pratiquer des techniques de relecture pour être un.e dirigeant.e plus efficace
- La relecture à l'envers
- La relecture ciblée
- La relecture à voix haute
- Le Guide de survie comme outil du quotidien

Méthode et outils pédagogiques

Méthodes non scolaires : "pourquoi on m'a jamais expliqué comme ça avant" est la phrase que j'entends le plus souvent en formation !

Méthodes pédagogiques interactives permettant de construire les savoirs et de favoriser l'engagement des stagiaires en évitant tout jugement.

- Plateforme Klaxoon

- Accès au tableau blanc pour une interactivité réelle avec l'apprenant / entre apprenants

- Ludopédagogie avec quiz et défis en ligne centrés sur les besoins des stagiaires

- Jeux et exercices interactifs, QCM, textes à trous, mot à trouver, ...

- Méthode Simpligram®

Briques, cubes et dés pour symboliser la structure d'une phrase

- Étude de cas concrets / Analyse des documents professionnels des stagiaires

- Supports de formation numériques téléchargeables et imprimables

- Guide de survie orthographique en milieu professionnel offert à chaque participant

Prérequis

Pas de prérequis particuliers (ne pas être en situation d'illettrisme).

MIND MAPPING

#Mind mapping #Mémoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

Construire des cartes mentales efficaces et stimulantes

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



par Emmanuel
DIAIS

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

Exploiter le mind mapping dans le travail en équipe

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

MIND MAPPING

#Mind mapping #Organisation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne chargée de l'encadrement.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

Les rythmes de notre mémoire

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

JOUR 1 • Après-midi

Prendre des notes efficaces avec le mind mapping

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



par Laurent
PAVAGEAU

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

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

Créer et gérer des projets

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

JOUR 2 • Matin

Faciliter le travail collaboratif avec le mind mapping

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

JOUR 2 • Après-midi

- Une meilleure présentation des sources documentaires.

Méthode et outils pédagogiques

Méthode d'animation interactive.

Utilisation de supports vidéo par le formateur.

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

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

Prérequis

Aucun.

“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 ;-)

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

#Gestion du temps #Organisation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 - Matin

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

JOUR 1 - Après-midi

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



par Geoffrey
AUZOU

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

JOUR 2 - Matin

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

JOUR 2 - Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

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



#Gestion du stress #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

Gestion des troubles du sommeil et de la vigilance :

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

Gestion des situations stressantes :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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



par Patrick LESAGE

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

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

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Nathan
OBADIA

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

TROUVER SON ÉQUILIBRE ENTRE SA VIE PROFESSIONNELLE ET SA VIE PERSONNELLE

#Organisation #Équilibre vie pro/perso



par DARGET FORMATION

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, cadre et manager.

Programme

JOUR 1 • Matin

Mon rapport au temps

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

JOUR 1 • Après-midi

Clarifier son projet de vie

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

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

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

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

JOUR 2 • Matin

Réussir son projet de vie

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

JOUR 2 • Après-midi

Réussir son projet de vie (suite)

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

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.

COMMENT DÉVELOPPER SON ENTREPRISE EN 12 ÉTAPES

L'entreprise dont vous êtes le héros

#Connaissance de soi #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

2^e demi-journée

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



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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

3^e demi-journée

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

4^e demi-journée

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

5^e demi-journée

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

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 apprendrez 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.

DÉLÉGUER EN DONNANT DU SENS

#Délégation #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

OBJECTIFS

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 - Matin

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



par EcloHésion

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

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

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

JOUR 1 - Après-midi

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

JOUR 2 - Matin

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

JOUR 2 - Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

DROIT DU TRAVAIL OUTIL DE GESTION OUTIL DE PERFORMANCE

#Juridique #Gestion RH

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

JOUR 1 • Après-midi

« Exécuter le contrat de travail en toute confiance »

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



par Pascale
GUILLON-DELLIS

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

JOUR 2 • Matin

« Licencier est un droit »

Savoir discerner et emprunter la bonne procédure de licenciement.

JOUR 2 • Après-midi

« Gérer au mieux les ruptures subies ou collaborative »

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir au moins 1 salarié ou envisager une première embauche.

FAIRE GRANDIR LE MANAGER QUI EST EN MOI GRÂCE À LA MÉTHODE « PCL »

#Management #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cela veut dire quoi être manager ? C'est quoi un bon manager ?

Comment bien déléguer ? La délégation entraîne-t-elle le contrôle ? Comment réussir un recadrage ? Comment booster ses équipes, apporter du soutien, donner du sens ? Avec cette formation tu trouveras les réponses à toutes les questions que tu te poses sur les postures du manager Coach. Il est temps d'en finir avec la culture directive et technique pour mettre en place une culture de la stimulation.



OBJECTIFS

- Comprendre les différences entre être « manager Producteur », être « manager Coach » et être « manager Libérant », et savoir passer d'un niveau à l'autre via des changements de postures ;
- Rentrer dans l'essence même de ce qu'est le « manager Coach », s'autodiagnostiquer sur ses 48 comportements clés, fixer ses points forts et ses axes de développement ;
- Mieux gérer les principales situations managériales auxquelles vous êtes confrontés au quotidien grâce à des outils concrets, les protocoles managériaux ;
- Au vu des apports, traiter en intelligence collective une situation managériale concrète amenée par chacun.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants et les managers qui veulent renforcer leur efficacité managériale ;
- Les dirigeants et les managers qui ont besoin d'outillage concret pour faire face aux plus de situations possibles ;
- Les dirigeants et les managers qui pensent que leur légitimité est avant tout basée sur la maîtrise de la technique ;
- Les dirigeants et les managers qui ne sentent parfois impuissants ;
- Les dirigeants et managers qui veulent comprendre ce qu'est concrètement un manager Coach.

Programme

JOUR 1 • Matin

Découverte mutuelle sous une forme d'interviews croisées.
Jeu de rôle : Vous êtes un des participants d'une réunion d'un Comité de Direction dans un environnement de crise et de dysfonctionnement. Debrief du jeu, puis 2ème session en prenant en compte les apports.



par Eric
PERRET

20 ans de Direction commerciale, marketing et centre de profit, dans des grands groupes et PME (Kodak, GLS, Quo Vadis, OGF-PFG) ; depuis 20 ans, coach professionnel accrédité EIA (European Individual Accreditation), coaching individuel et d'équipe, ateliers de développement managérial et personnel (près de 200 coachings individuels et 100 coachings d'équipe). Intervenant pour le Centre des Jeunes Dirigeants depuis 5 ans sur cette formation.

JOUR 1 • Après-midi

Réflexions sur le management et le leadership.

De manager Producteur à manager Coach, autodiagnostic sur les postures à abandonner et celles à développer pour passer d'un niveau à l'autre et sur les 48 comportements observables du manager Coach. Présentation de la réflexion de chacun en sous-groupe. Définition des axes d'évolution. Ecriture des situations post it du lendemain.

JOUR 2 • Matin

Traitement en intelligence collective des situations Post it écrite la veille. Ce sont des situations managériales que chacun a envie de traiter – un entretien de recadrage à faire, l'animation de réunion, responsabiliser un collaborateur, une personne ou une équipe pas assez motivée ... Au fur et à mesure, découverte et entraînement autour d'une dizaine de protocoles managériaux.

JOUR 2 • Après-midi

Suite du matin – traitement des Post it - et découverte des postures et des comportements du manager Libérant.

Méthode et outils pédagogiques

Ces deux journées s'appuient sur le modèle PCL – manager Producteur, Coach, Libérant – reprenant les changements de postures qu'il est nécessaire d'avoir – celles qu'il faut abandonner et celles qu'il faut développer – pour passer d'un niveau à l'autre, et les comportements observables, rendant le modèle très concret.

La formation démarre par un jeu de rôle - une réunion du Comité de Direction dans une situation de crise -, dans lequel chacun joue un personnage précis, et se termine par le traitement sous forme d'intelligence collective de situations managériales amenées par les participants.

Vous découvrirez beaucoup d'interactions, des réflexions individuelles, des échanges en sous-groupe et en groupe complet. Nous construisons à partir de vos propres expériences que nous consolidons, challengeons, ouvrant de nouvelles perspectives de solutions.

Prérequis

Être en situation de management de personnes.
Avoir été confronté à des expériences managériales variées.

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

#Management #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, managers, responsables.

Programme

JOUR 1 • Matin

Apports théoriques

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

Apports méthodologiques

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



par **COHÉLIANCE**

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

MANAGEMENT APPRÉCIATIF : Développez une culture managériale d'abondance et de réussite

#Management #Gestion

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous demandez parfois pourquoi vous avez échoué ? Et si vous vous demandiez plutôt pourquoi vous réussissez ? Ne vous focalisez plus sur ce que vous faites mal mais plutôt sur tout ce que vous faites pour réussir. Le management appréciatif est la porte d'entrée pour ce changement de paradigme et de réalité.

Êtes-vous prêt à explorer le paradoxe qu'il est possible de résoudre des problèmes en se focalisant sur ce qui fonctionne bien ?

Après cette formation, vous changerez de points de vue sur les bulletins scolaires de votre enfant ou sur les humeurs de vos collaborateurs.



OBJECTIFS

- Développer un état d'esprit positif et générateur de nouvelles idées ;
- Capacité à voir ce qui fonctionne bien et qui a de la valeur ;
- Générer de l'envie, de la motivation et de l'engagement autour de vous ;
- Faire confiance, développer l'autonomie, prendre des vacances ;
- Développer votre capacité à valoriser, reconnaître, et apprécier ;
- Rendre visible l'invisible.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui n'en peuvent plus de devoir fournir toutes les réponses et d'être sur tous les fronts en même temps ;
- Les dirigeants qui souhaitent adopter un état d'esprit positif et réaliste sans évacuer les difficultés lorsqu'elles se présentent ;
- Pour ceux qui pensent que le savoir-faire c'est bien, et c'est encore mieux avec le savoir-être.



par Stéphane
KRAJCIK

Stephan KRAJCIK coach et facilitateur, aide les organisations à ouvrir la voie et faire de la place pour que leur vraie nature en tant qu'organisme vivant, aimant et conscient puisse exister.

Programme

JOUR 1 - Matin

C'est quoi être curieux ? Passer du oui mais... au oui et...

JOUR 1 - Après-midi

Et si on se focalisait sur ce qui fonctionne bien ?

JOUR 2 - Matin

La reconnaissance et sa cousine l'appréciation.

JOUR 2 - Après-midi

La haute qualité relationnelle pour des équipes performantes.

Axes de progrès :

Le Management Appréciatif propose au manager d'adopter une posture qui lui permet de :

- Repérer les réussites et les forces de son équipe et s'appuyer sur celles-ci pour la piloter et l'animer ;
- Cultiver un optimisme réaliste, même en temps de crise ;
- Utiliser le langage appréciatif ;
- Produire continuellement du sens aux actions ;
- Susciter la coopération, l'entraide et la générosité ;
- Favoriser la diffusion d'émotions positives ;
- Reconnaître les efforts autant que les résultats.

Méthode et outils pédagogiques

Ateliers participatifs en binômes et sous-groupes.

Acquisition et utilisation d'outils simples et puissants.

S'appuyer sur des exemples concrets de votre quotidien.

Pédagogie inversée.

Développer l'écoute active.

Tout ce que l'on fait peut-être utilisé dans l'espace pro.

Comprendre les mécanismes de l'intelligence collective.

Prérequis

Être d'Accord avec la citation suivante : « c'est en pariant sur ce qu'il y a de meilleur en l'être humain, que ce meilleur peut se révéler. »
J. Lecomte.

MANAGEMENT ET MOTIVATION

#Management #Gestion d'équipe

Durée 3 JOURS - 21 HEURES

Jeunes dirigeants : 3 jours consécutifs.

Collaborateurs : 2 jours consécutifs + 1 jour un mois après.



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous pensez que manager est de plus en plus complexe ?

Vous vous questionnez sur vos pratiques managériales et les évolutions sociétales en cours ? La formation Management et Motivation vous permettra la prise de recul nécessaire et vous apportera des réponses pratiques en lien avec vos situations quotidiennes.



OBJECTIFS

Notre formation, centrée sur les leviers du management au quotidien, traitent des situations type auxquelles tout responsable est régulièrement confronté, et dont le bon équilibre repose sur le trépied :

- La valorisation de la contribution des collaborateurs ;
- La remotivation rapide et efficace, à chaque fois que nécessaire ;
- L'autorité dans sa justesse.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne ayant une responsabilité hiérarchique et/ou transversale.

Programme

JOUR 1 • Matin

Les enjeux du management moderne

Introduction du séminaire : mise en perspective sur le plan sociétal des pratiques managériales et de leur histoire.

Identifier les leviers de la reconnaissance en connaissant mieux nos collaborateurs en conscience du contexte managérial.

- Les conditions de l'efficacité / Efficacité et motivation ;
- Motivation et management / Management et environnement ;
- Le métier de manager / La formation du manager ;
- La mission de management du responsable.
- Mise en lien avec le groupe / Recueil et/ou vérification des attentes.

JOUR 1 • Après-midi

Valorisation

Développer la motivation positive en s'appuyant les aspects positifs.

- Besoins et motivation / Motivations positive et négative ;
- Le référentiel / Les références ;
- Les dominantes : équilibre des motivations, gestion du fort enjeu
- Le contrat hiérarchique.
- Vérification des acquis et remise en mémoire des notions abordées.



par Groupe GRM

Virginie GAUDEFROY-VAN BELLE, Gwenaëlle GERARD, Philippe BEAUGE et Damien RAHIER. Depuis plus de 9 ans, GRM accompagne les chefs d'entreprises, les cadres, les salariés et les personnes pour activer le changement et le mieux-être.

JOUR 2 • Matin

Valorisation (suite et fin)

Suite de la thématique abordée en Jour 1 – Après-midi.

Tour de table : Recentrage et remise en mémoire des idées majeures retenues du Jour 1.

JOUR 2 • Après-midi

Remotivation

Comment détecter et enrayer une éventuelle démotivation.

- La démotivation / Raison et émotion ;
- Motivation et lucidité / Le comportement –symptôme ;
- L'exigence managériale / Légitimité et crédibilité.
- Vérification des acquis et remise en mémoire des notions abordées;
- Pour les collaborateurs : identification d'une ou deux actions à mettre en œuvre pendant l'intersession.

JOUR 3 • Matin

Juste autorité

Comment faire respecter le cadre défini avec ses collaborateurs

- Le cadre relationnel / Management et sanction ;
- Autorité et autonomie / Erreur et faute ;
- Démotivation et faute / Positionnement hiérarchique.
- Recentrage et remise en mémoire des idées majeures des J1 et 2.

JOUR 3 • Après-midi

Juste Autorité (suite et fin)

Suite de la thématique abordée en Jour 3 – Matin.

- Bilan de la formation : idées majeures retenues, partage de cas d'application ;
- Réalisation d'un plan d'actions à mettre en œuvre à l'issue de la formation.

Auto-évaluation de fin de formation.

Évaluation via l'application CJD.

Méthode et outils pédagogiques

Forte expérience managériale du formateur. Analyse de situations concrètes rencontrées par les participants. Écoute active, interaction et partage entre les participants et le formateur.

Prérequis

Jeunes Dirigeants : Aucun.

Collaborateurs : Formation déjà suivie par le JD de l'entreprise.

MANAGER AVEC LES NEUROSCIENCES : ENTRE BIAIS COGNITIFS ET CONDUITE DU CHANGEMENT

#Management #Connaissance de soi



par Anne-Laure
NOUVION

Docteure en biologie, chercheuse sur le cancer, puis directrice de la revue Médecine/Sciences (Québec), je suis aujourd'hui coach professionnelle certifiée, formatrice spécialisée en Neurosciences et chercheuse indépendante.

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Faites des neurosciences votre meilleur allié pour manager vos équipes. **Comment le biais de négativité pollue votre quotidien de dirigeant et celui de vos équipes ? Comment les neurones miroirs jouent un rôle clé dans la résolution de conflits ?** Quels sont les biais cognitifs qui entrent en jeu dans la conduite du changement? Avec cette formation, vous apprendrez à observer votre environnement au prisme des biais cognitifs et des neurosciences pour naviguer et manager plus sereinement.



OBJECTIFS

- Replacer l'humain au cœur du management, de la conduite du changement et de la santé au travail ;
- CRÉER des prises de conscience collective et individuelle ;
- OFFRIR des outils concrets pour mieux gérer le changement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre et manager d'équipe.

Programme

JOUR 1 • Matin

Le modèle des 2 pilotes : le cerveau des émotions et l'alliance avec la raison.

L'impact des biais cognitifs sur la prise de décision et le libre arbitre.

JOUR 1 • Après-midi

Les neurones miroirs et leur rôle dans les conflits relationnels.

Le modèle des niveaux de conscience pour un leadership efficace et bienveillant.

JOUR 2 • Matin

Le stress et les résistances neurologiques au changement.

La neurobiologie du changement.

JOUR 2 • Après-midi

Les modèles d'acceptation du changement.

Bilan et intégration : les clés scientifiques d'accompagnement au changement.

Contenu pratique :

Outil individuel : Appréhender le lâcher-prise pour mieux gérer le stress et les conflits ;

Outil collectif : Installer un changement durable par la créativité et l'intelligence collective.

Méthode et outils pédagogiques

L'approche proposée s'inspire d'une alliance entre les Neurosciences et plusieurs approches de psychologie humaniste et appliquée (PNL, CNV, Gestalt-thérapie, TCC). Le parcours universitaire et l'expertise scientifique unique de l'intervenante permettent d'offrir des points de convergences concrets entre les Neurosciences et les pratiques managériales.

Prérequis

Aucun.

PILOTER SON ENTREPRISE À DISTANCE

#Management à distance #Gestion d'équipe

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



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Jean René LEVY



et Fanny LEHUGER

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

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Manager au moins une personne en direct ou en transversal.

RECRUTER SANS SE TROMPER

#Recrutement #Gestion RH



par EcloHésion

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

Ça vous est déjà arrivé...

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

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

Prérequis

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

RÉDUIRE LE TURNOVER ET DÉVELOPPER LA QVT*

#Stratégie d'entreprise #Gestion d'équipe

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



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre le turnover.

Appréhender ce qu'est une démarche QVT.

Comment réduire le turnover par une démarche QVT.

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

- Les process RH ;

- Le management et la communication.

JOUR 2 • Après-midi

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



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

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

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Manager au moins une personne en direct ou en transversal.

*Qualité de Vie au Travail

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

Construire et transmettre son projet d'entreprise

#Stratégie d'entreprise #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Avoir une expérience de management ou direction depuis 2 ans.

COMMENT AGIR DANS MON ENTREPRISE POUR RELEVER LES DÉFIS DE LA TRANSITION ÉNERGIE CLIMAT ?

#Transition écologique #Performance globale

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comprenez les conséquences du dérèglement climatique pour votre entreprise (business model).

Prenez un temps d'avance par rapport aux autres entreprises.

Initiez un début de démarche pour diminuer votre impact carbone et adapter votre modèle pour être compatible avec une trajectoire 2°C (cf. Accord de Paris).



OBJECTIFS

- Comprendre les causes et conséquences du dérèglement climatique : Atelier collaboratif Fresque du Climat (3h) ;
- Pourquoi et comment compter le carbone ?
- Identifier ses prochaines actions concrètes (niveau entreprise) pour amorcer sa transition.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants de PME/ETI qui sont convaincus qu'une adaptation de stratégie et de modèle d'affaire de leur entreprise est nécessaire pour intégrer les enjeux du changement climatique (atténuation, adaptation), qui ne savent pas comment aborder une telle transformation.

Programme

JOUR 1 • Matin

Objectifs : Comprendre le problème: les causes et aux conséquences du dérèglement climatique.

Contenu : Fresque du Climat et Bilan carbone personnel.

Pédagogie :

- Active : la Fresque du Climat est un atelier collaboratif reposant sur l'intelligence collective ;
- Démonstrative et appliquée : le bilan carbone personnel permet d'identifier à l'échelle individuelle et selon son mode de vie, ses principaux postes d'émission et de commencer à se familiariser avec la notion d'empreinte carbone.

JOUR 1 • Après-midi

Objectifs :

- Comprendre l'autre contrainte carbone - la raréfaction des énergies fossiles ;
- Comprendre pourquoi et comment compter le carbone lié à son activité ? Présentation des notions clés liées à la comptabilité carbone ;
- S'inspirer : partage de témoignages et cases studies.



par Renaud
BONNEL

Après un parcours de 18 ans en bâtiment, la direction d'une PME de 150 salariés, et 10 ans au sein du CJD, j'ai décidé de mettre mes expériences professionnelles au service des entreprises souhaitant aller vers la transition bas carbone. La transmission est au cœur de mes activités tant associatives - en tant que bénévole, animateur et formateur de la Fresque du Climat, qu'en tant que co-créateur de l'atelier et de l'association de la Fresque de la construction. J'anime aussi l'atelier 2tonnes, la Fresque de la Biodiversité et l'atelier de « La Renaissance Écologique ». J'accompagne les dirigeants d'entreprises ainsi que leurs équipes dans leur transition bas carbone en mobilisant l'intelligence collective dans leur quotidien. La compréhension et l'acceptation de ces réalités liées à l'urgence écologique sont pour moi les clefs d'entrée essentielles avant le passage à l'action.

JOUR 2 • Matin

Objectifs :

- Ancrer les connaissances partagées la veille ;
- Passer à l'action ;
- Atelier en trinôme ;
- Tenter d'identifier ses principaux postes d'émission (en utilisant en support les guides sectoriels de l'Ademe, les exemples de bilans carbone de la base GES de l'Ademe, le PTEF ou la Stratégie Nationale Bas Carbone).

Contenu : Atelier en sous-groupe en trinôme de JD travaillant alternativement sur chacun de leur contexte pour :

- Identifier ses principaux postes d'émission ;
- Ses axes d'actions et thématiques prioritaires ;
- Ses prochaines actions, les freins potentiels à leur mise en œuvre et les ressources pour les dépasser et réajuster ;
- Rédiger un plan d'actions concret et timé.

Pédagogie active et appliquée.

JOUR 2 • Après-midi

- Atelier en trinôme > Focus sur 2 1ères entreprises JD du trinôme (suite) ;
- Restitution d'un cas par groupe ;
- Ancrage cœur / corps.

Méthode et outils pédagogiques

Ateliers collaboratifs mettant les participants en posture active.

Présentations interactives.

Ateliers pratiques et collectifs appliqués au contexte d'activité des participants.

Témoignages / Cases studies de pairs.

Sessions d'ancrages de connaissances.

Prérequis

Pas de prérequis.

CONSTRUIRE SA PERFORMANCE COMMERCIALE

#Stratégie commerciale #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



par **Alain MULERIS**

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



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

CRÉATION DE VALEUR : STRATÉGIE ET PILOTAGE

#Stratégie d'entreprise #Prise de décision

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le Covid est venu perturber l'activité des entreprises aussi bien en termes business qu'en termes d'engagement des collaborateurs avec le télétravail. Pour assurer la pérennité de votre organisation ou de son développement, une réflexion stratégique est indispensable pour choisir les bons projets. Cette formation vous donnera les clés pour définir et piloter votre stratégie. Vous y appliquerez certains outils à votre organisation et donc vous repartirez avec une partie du travail pour finaliser votre stratégie.



OBJECTIFS

- Stratégie : définition, mise en œuvre, pilotage ;
- Portefeuille projets : choisir les bons projets ;
- Innovation : définition, cycle, pilotage ;
- Être impactant en prise de parole.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, COMEX/CODIR, Managers, Directeurs/Chefs de projet.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Clarifier les fondamentaux sur la stratégie et la création de valeur (mission, valeurs, vision, objectifs, stratégie, tactique) – quizz, application à son organisation, challenge/feedback ;
- Formaliser sa stratégie actuelle avec le business model canva (présentation du modèle avec un exemple) – application à son organisation, challenge/feedback.

JOUR 1 • Après-midi

- Évaluer son contexte et définir une nouvelle stratégie (présentation des outils de diagnostic et cycle) – Mise en œuvre des outils SWOT et Forces-Faiblesses -Différenciants sur son organisation ;
- Piloter l'exécution de la stratégie avec les OKR (présentation de l'outil avec exemples) – mise en œuvre sur son organisation.



par Arnaud
PELLETIER

La formation est un moyen de faire progresser les individus au bénéfice de leur organisation. C'est donc un investissement qui doit apporter de la valeur. De par mon parcours, j'ai accumulé beaucoup d'expérience terrain que j'utilise dans mes formations et accompagnements pour rendre concret et connecté au terrain mes formations. Je suis un professionnel devenu formateur. Ce que je poursuis dans mes formations, c'est de privilégier plusieurs choses : transmettre du savoir, faire pratiquer pour le savoir-faire, faire réfléchir sur sa posture pour le savoir être. Les modalités pédagogiques de mes formations sont variées et privilégient les activités en groupe (pour partager les expériences), une mise en situation pour présenter les résultats de l'activité, un feedback des autres stagiaires puis un complément de ma part. Je suis au minimum sur 60 % pratique, 40 % théorie. J'interviens en classe virtuelle ou en présentiel en français ou en anglais. Au-delà des activités de formation, j'interviens aussi comme consultant et coach sur ces sujets.

JOUR 2 • Matin

- Le pilotage de portefeuille projets : c'est quoi ? Pourquoi ? (mise en situation avec une activité) ;
- Piloter sa performance avec les OKR (présentation de l'historique, d'exemples) – réflexion sur son mode de pilotage actuel, application des OKR à son organisation.

JOUR 2 • Après-midi

- Clarifier les notions sur l'innovation (rappel des principales notions) – questionnements, partage d'expériences ;
- Piloter un portefeuille de projets d'innovations (différence avec des projets classiques- présentation des cycles associés et des outils).

Méthode et outils pédagogiques

Apport théorique, utilisation de vidéos, présentation d'exemples Travaux individuels et en groupe, questionnement, brainstorming Activités pour ancrer les notions par l'application à son organisation et challenge des travaux des autres stagiaires Partage d'expérience du formateur et des stagiaires pour coller au terrain.

Prérequis

Notions ou expérience en pilotage de résultats.

LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 1**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

JOUR 3 • Matin

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



par Finance & Stratégie

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 2**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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



par Finance & Stratégie

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

JOUR 3 • Matin

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir suivi le module 1.

LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 3**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Devenez **expert** dans les techniques juridiques et financières vous permettant de créer de la valeur financière tout en protégeant votre patrimoine.



OBJECTIFS

- Approfondir vos connaissances en analyse financière ;
- Identifier les forces et faiblesses et valoriser son entreprise ;
- Découvrir les montages juridiques et financiers permettant d'optimiser les opérations de reprise ou de cession d'entreprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Perfectionnement à l'analyse financière

- Présentation et approfondissement des concepts fondamentaux des SIG, CAF, Fonds de Roulement, Besoin en Fonds de Roulement, Trésorerie et ratios clés ;
- Analyse de la santé financière et des performances de l'entreprise sur longue période.

JOUR 1 • Après-midi

Perfectionnement à l'analyse financière

- Présentation de l'analyse financière sous l'angle du banquier, de l'actionnaire, de l'investisseur, et du repreneur d'entreprise ;
- Cas pratiques.

JOUR 2 • Matin

Evaluer son entreprise

- Présentation des principales méthodes d'évaluation financière d'entreprise ;
- Mise en pratique.



par Finance & Stratégie

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

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

JOUR 2 • Après-midi

Organiser et gérer juridiquement et financièrement un groupe de sociétés

- Présentation des montages possibles en matière d'organisation de groupe de sociétés.

Savoir réaliser une croissance externe

- Prise de conscience des facteurs clés de succès, pièges à éviter et bonnes pratiques en matière de rachat d'entreprise.

JOUR 3 • Matin

Optimiser la transmission de son entreprise

- Se vendre son entreprise à soi-même (OBO) ;
- Transmettre son entreprise à ses enfants ;
- Présentation des actions à mettre œuvre pour préparer sa cession à un tiers.

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir suivi le module 1 et 2.

RENFORCER LA PERFORMANCE DE SON ENTREPRISE

#Stratégie d'entreprise #Analyse financière

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Raison d'être du dirigeant dans les organisations de demain

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

JOUR 1 • Après-midi

Pilotage d'une organisation - comprendre son éco-système

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



par Jean-François
MARVAUD

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

JOUR 2 • Matin

Développer la performance individuelle et collective

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

JOUR 2 • Après-midi

Développer la performance organisationnelle

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Co-construction du plan d'action.

Représentation schématique de l'écosystème du dirigeant.

Analyse en binôme/trinôme et partage en plénière.

Prérequis

Aucun.

SATISFACTION ET ENCHANTEMENT CLIENT AU SERVICE DE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

#Expérience client #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

E-reputation = opportunité = rentabilité.

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

Écoute active du client = Agilité et amélioration continue.

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Le client a pris le pouvoir

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

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

JOUR 1 • Après-midi

Comment générer de la recommandation

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

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



par Stéphane GAUTHIER

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

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

JOUR 2 • Matin

La gestion des avis clients

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

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

JOUR 2 • Après-midi

Développer une stratégie enchantement client

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

SAVOIR IMPROVISER EN NÉGOCIATION

#Négociation #Art oratoire

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, cadres, managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

Introduction à la négociation raisonnée d'Harvard

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

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

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

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

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

2^e session d'improvisation théâtrale

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



par Laurent PEWZNER

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

JOUR 2 • Matin

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

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

3^e session d'improvisation théâtrale

Objectif : Travail sur les émotions, contrôle et expression.

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

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

JOUR 2 • Après-midi

Les différents profils du négociateur

Les profils des stagiaires : remise des questionnaires et analyse.

3^e mise en situation de négociation

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

4^e session d'improvisation théâtrale

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

Suite du Cas « Allée des Châtaigniers »

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

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

Prérequis

Aucun.

NEW

DEVENIR UN PROFESSIONNEL AUGMENTÉ AVEC L'IA CHATGPT

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

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

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

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

JOUR 1 • Après-midi : Amplifier son Efficacité Quotidienne

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

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

JOUR 2 • Matin : Expertise et Personnalisation avec ChatGPT Plus

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



par Régis BUTTY

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

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

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

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

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

SUIVI ET ÉVALUATION

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

NEW

POTENTIELS DE L'IA POUR VOTRE MODÈLE D'AFFAIRES

Durée 2 JOURS - 14 HEURES


OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

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

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

JOUR 1 • Après-midi

Découvrir et comprendre les grands cas d'usage.

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

JOUR 2 • Matin

Atelier d'idéation à partir de notre méthode IAMA.

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

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

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



par Jean-Yves
LE MOINE

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

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

SUIVI ET ÉVALUATION

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

DÉVELOPPER LA QUALITÉ DE SES RELATIONS AVEC LA PROCESS COM®

NIVEAU 1

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Connaissance de soi

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

JOUR 1 • Après-midi

Les règles de base d'une bonne communication

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



par Jean-Pierre
AUGAT

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

JOUR 2 • Matin

La satisfaction des besoins psychologiques

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

JOUR 2 • Après-midi

La gestion des situations

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

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

Reconnaître 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.

ESCRIME ORATOIRE

#Communication #Art oratoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

« À la recherche du savoir perdu ! »

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



par Jérôme HOUDIN

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

JOUR 1 • Après-midi

« En garde ! »

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

JOUR 2 • Matin

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

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

JOUR 2 • Après-midi

« L'art d'avoir toujours raison ! »

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

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

INTRODUCTION À LA COMMUNICATION NON VIOLENTE

#CNV #Intelligence relationnelle



par Maylis BOYE

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui :

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

Les collaborateurs qui :

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

Les managers qui :

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

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

Programme

JOUR 1 - Matin

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

JOUR 1 - Après-midi

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

JOUR 2 - Matin

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

JOUR 2 - Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Pas de prérequis.

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

L'ART 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.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Prise de parole en public #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

- Gagner en aisance relationnelle, présence et impact personnel lors de ses prises de parole ;
- Récupérer les « accidents », faire le lien entre « la facilité et l'élégance » ;
- Maîtriser différents vecteurs d'influence (utilité / légitimité / factuel / émotionnel) ;
- Allier originalité et professionnalisme (exemple : utiliser des clefs de Storytelling pour parler à l'émotion !) ;
- Alignement personnel sur le fond, la forme, et la stratégie de communication... pour maximiser des clefs d'influence et de charisme ;
- Ne pas parler en public, mais parler AU public.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant d'entreprise ou collaborateurs devant négocier (fonctions commerciales / achats / gestion de projet transverse...). Cette méthode sert professionnellement, et personnellement.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Apprendre à improviser – Gestion d'imprévus, adaptation, synchronisation...
- Outils théorique sur des processus mis en œuvre et qui sont des compétences relationnelles ;
- Training de prise de parole « de la vision au résultat » autour de sa propre société (nombreux exercices de type « elevator pitch »).

JOUR 1 • Après-midi

- Situations et jeux de rôles adaptés aux demandes des participants (collaborateurs / syndicats / journalistes / partenaires ...);
- Outils théoriques du modèle « art de l'influence » ;
- Training de prises de parole en équipe et de débats contradictoires ;
- Outil théorique « Avocat de son métier » © - Méthode Scène Expériences.



par Laurent
PEWZNER

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

JOUR 2 • Matin

- Techniques soutenues d'improvisation théâtrale (travail sur des émotions) ;
- Travail d'alignement et de conviction, ancrages « utilité et légitimité ».

JOUR 2 • Après-midi

- Postures de communication, communiquer en tant que :
 - Dirigeant et « piloter des projets » ;
 - Entrepreneur et « porter des enjeux ».
 - Manager et fixer des objectifs, recadrer, animer des réunions...
- Synthèse et clarification de sa stratégie de communication.

Méthode et outils pédagogiques

Techniques théâtrales, mises en situation et sélection d'outils pointus de communication (carré de l'influence, moteurs de personnalité, storytelling).

Improvisation théâtrale, apprendre à improviser (Improviser ne s'improvise pas ... Ce sont des techniques précises).

Rester en écoute sous contrainte d'urgence et d'imprévu, se synchroniser et s'adapter, domestiquer l'instant

Transformer par du plaisir et de la décontraction, positiver un enjeu fort ou stressant.

Nombreux exercices de prise de parole, exercices ciblés et feedbacks individuels.

Prérequis

Aucun.

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