

MON CATALOGUE DE FORMATION EN RÉGION SUD-OUEST



2024-2025



SOMMAIRE

Clique sur les
thématiques
pour être dirigé
vers la page 

	ÉDITO	3
01	CALENDRIER RÉGIONAL	4
	Forums JD	4
	Forums Collab et Parcours	5
02	LA FORMATION AVEC ETAPE ET AU CJD	6
	Quelques chiffres	6
	Les différentes offres	7
	Notre catalogue de formation pour les forums formation	9
	Focus sur Copernic	10
	Parcours JD	11
03	LA BOÎTE À OUTILS	12
	Comment s'inscrire ?	12
	Comment financer ma formation	13
04	FORUM FORMATIONS	14
	Process d'inscription	14
	Memento	15
	Forum JD Aquitaine - novembre 2024	18
	Forum JD Occi Med - décembre 2024	19
	Forum Collab Occi Py - janvier 2025	20
	Forum Collab Aquitaine - janvier 2025	21
	Forum Collab Occi Med - janvier 2025	22
	Forum JD Occi Py - février 2025	23
	Forum JD Occi Med - mars 2024	24
	Forum Collab Aquitaine - avril 2025	25
	Forum JD Aquitaine - avril 2025	26
05	TES CONTACTS EN RÉGION	27
	Aquitaine	27
	Occi Med	28
	Occi Py	29
	ANNEXES	30



ÉDITO

“ J'ai fait un rêve, JD !

Un rêve dans lequel tous les jeunes dirigeants de notre mouvement étaient des chefs d'entreprise **RESPONSABLES**, **CONSCIENTS** et **PROACTIFS** dans leurs **décisions**. Et pour que ce rêve devienne réalité, il est essentiel que tu te formes **régulièrement** !

Comme nous te l'avons déjà dit, la **FORMATION** est un **pilier** de notre mouvement. Elle te permet de grandir, développer ton entreprise et t'accompagner dans ton développement professionnel et personnel. Dans chaque Forum, tu pourras **rencontrer d'autres JD**, de ta section ou d'autres, de ta région ou de notre Inter-Région, partager des **EXPÉRIENCES** et des bonnes pratiques tout en profitant de moments de **CONVIVIALITÉ**. C'est une véritable **bulle de bonheur** dans nos quotidiens !

Notre équipe Formation Sud-Ouest t'a concocté un cocktail bien corsé pour cette année avec des **formations enrichissantes** et des **intervenants de qualité**. Et le meilleur dans tout ça ? Tu peux en profiter jusqu'à **5 FOIS** dans l'année lors de nos 5 Forums Formations !



Alors, qu'attends-tu ? Va vite consulter le programme de chaque forum et / ou le mémento pour sélectionner ta ou tes formations de cette année. Si tu ne sais pas quoi choisir, **n'hésite pas à demander conseil à ton / ta RFS** ou bien choisis au hasard, tu ne seras jamais déçu.e !

Pour t'assurer que tu ne rates pas cette occasion, voici les étapes à suivre :

- 1. Choisis ta / tes formation(s)** dans ce catalogue et note bien la date d'ouverture des inscriptions.
- 2. Inscris-toi dès que possible** car les places sont très demandées. Le processus d'inscription est présenté dans ce catalogue.
- 3. Sollicite une prise en charge à ton OPCO** en suivant le processus de demande de financement présenté dans ce catalogue.
- 4. Tu viens et tu profites !**

N'oublie pas, c'est grâce à ta formation que tu pourras développer ton entreprise et contribuer à un monde plus responsable et durable.

« **Alors, Jeune Dirigeant(e), prêt(e) à réaliser ton rêve avec nous ?** »



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

FORUMS JD



2-3-4 octobre

Université du Développement Personnel

12-13 septembre

Forum Parcours **OCCI MED**
à Montpellier

10-11 octobre

Forum Parcours **AQUITAINE**
(ouverture des inscriptions
le 24 juin 2024 à 10h)

7-8 novembre

Forum JD **AQUITAINE**
(ouverture des inscriptions
le 24 septembre 2024 à 12h)

6 décembre

Rencontre du Réseau

12-13 décembre

Forum JD **OCCI MED**
(ouverture des inscriptions
le 24 septembre 2024 à 12h)

2025

23-24 janvier

Des racines et des JD

6-7 février

Forum JD **OCCI PY**
(ouverture des inscriptions
le 24 septembre 2024 à 12h)

13-14 mars

Forum JD **OCCI MED**
(ouverture des inscriptions
le 14 janvier 2025 à 12h)

10-11 avril

Forum JD **AQUITAINE**
(ouverture des inscriptions
le 14 janvier 2025 à 12h)

11-12-13 juin

Campus



- Évènement national
- Forum JD
- Forum Parcours

FORUMS COLLAB



2-3-4 octobre

Université du
Développement
Personnel

6 décembre

Rencontre du Réseau

Janvier 2025

16-17 janvier

Forum Collab **OCCI PY**
(ouverture des inscriptions
le 19 novembre 2024 à 12h)

23-24 janvier

Des racines et des JD

23-24 janvier

Forum Collab **AQUITAINE**
(ouverture des inscriptions
le 19 novembre 2024 à 12h)

30-31 janvier

Forum Collab **OCCI MED**
(ouverture des inscriptions
le 19 novembre 2024 à 12h)

3-4 avril

Forum Collab **AQUITAINE**
(ouverture des inscriptions
le 19 novembre 2024 à 12h)

11-12-13 juin

Campus



— Évènement national
— 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 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 présentiels 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

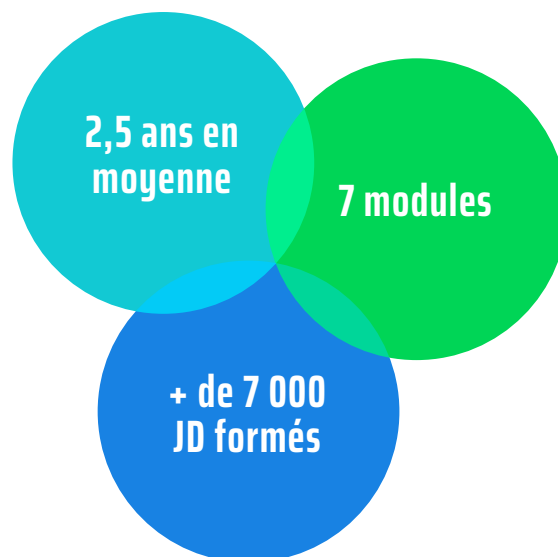
- Vision**
- Stratégie et Développement**
 - Stratégie Globale
 - Business Stratégie
 - Stratégie de communication
 - Stratégie financière
 - Stratégie digitale
- Innovater**
 - Techniques d'innovation
 - Créativité
- Responsabilité**
 - Initiation à la RSE
 - Nouveaux modèles économiques
 - Environnement

Rayonner

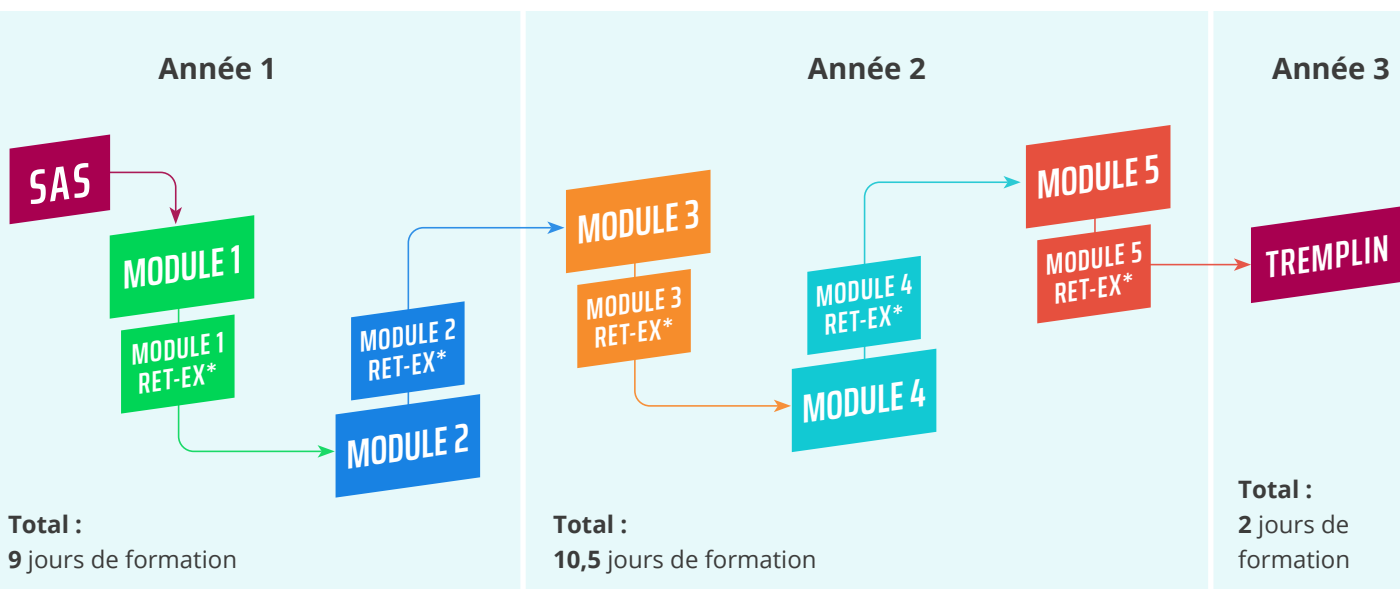
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
 - Prise de parole en public
 - Techniques de communication

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, février et mars.

POUR LES FORUMS FORMATION, COPERNIC ET FORUMS COLLABORATEURS

PRÉREQUIS OBLIGATOIRES

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

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

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

ou

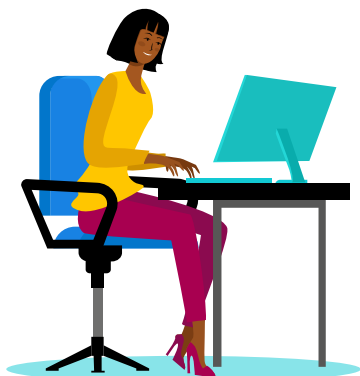
▶ l'onglet **Notre catalogue** en haut de la page, puis sur ton choix de thématique.

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

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

Nous te remercions de bien suivre ces différentes étapes.

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



RAPPEL

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

2 • Comment financer ma formation

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

Besoin de plus d'infos ?

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

Le saviez-vous ?

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

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

Les différents OPCO opérateurs de compétences

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

Identifier son OPCO

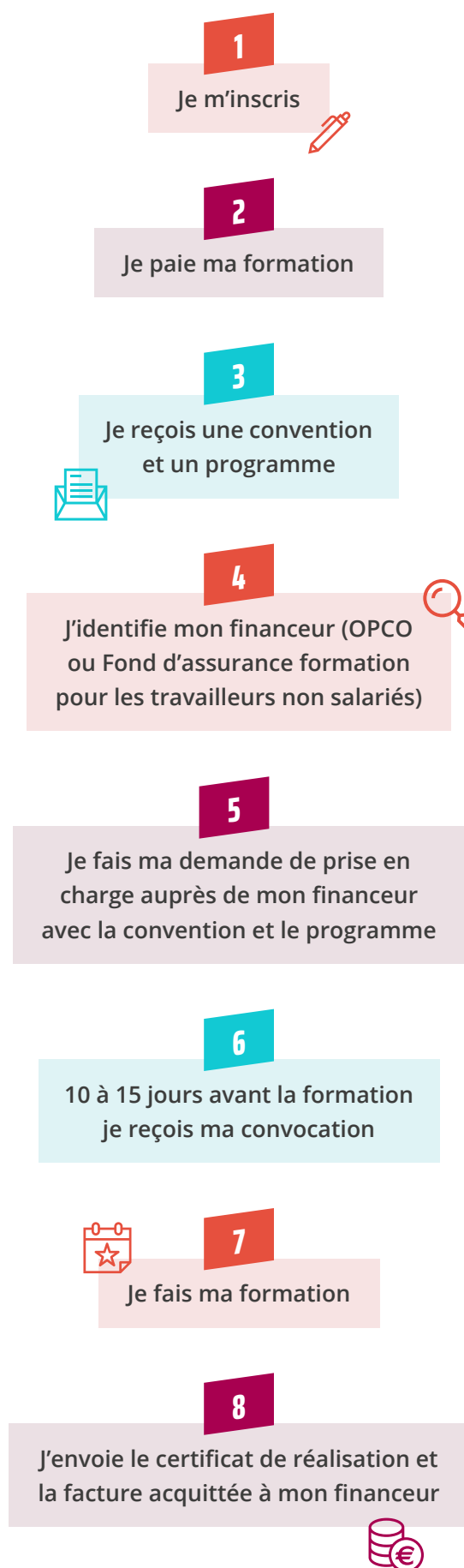
Il existe aujourd'hui 3 principales méthodes pour connaître son opérateur de compétences :

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

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

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

[Liste des opérateurs de compétences](#)



04 FORUM FORMATIONS



PROCESS D'INSCRIPTION

Quand & comment m'inscrire aux forums formation de L'INTER-RÉGION ?

Cette année : 2 dates à retenir !

Le 24 septembre 2024 à 12h

Inscriptions aux 3 premiers Forums de l'année (Aquitaine 1, Occi Med 1, Occi Py 1)

Le 14 janvier 2025 à 12h

Inscriptions aux 3 Forums suivants (Aquitaine 2, Occi Med 2)

Réception d'un mail t'informant de l'ouverture des inscriptions aux forums formation concernés.

Comment inscrire mes collaborateurs en OCCITANIE-MÉDITERRANÉE ?

Le 19 novembre 2024 à 12h

Ouverture des inscriptions : réception d'un mail t'informant de l'ouverture des inscriptions à la session de formation.

Comment inscrire mes collaborateurs en AQUITAINE ?

Le 19 novembre 2024 à 12h

Ouverture des inscriptions : réception d'un mail t'informant de l'ouverture des inscriptions à la session de formation.

Comment inscrire mes collaborateurs en OCCITANIE-PYRÉNÉES ?

Le 19 novembre 2024 à 12h

Ouverture des inscriptions : réception d'un mail t'informant de l'ouverture des inscriptions à la session de formation.

Comment m'inscrire aux forums Parcours en AQUITAINE ?

Le 10-11 octobre 2024

Hôtel Pullman/Novotel – 33000 Bordeaux Lac

Inscriptions par Weezevent.

CONDITIONS FINANCIÈRES EN CAS DE DÉSISTEMENT

- Désistement communiqué au moins 30 jours calendaires avant la session : **aucune indemnité.**
- Désistement communiqué entre 16 et 30 jours calendaires avant la formation : **50 % du montant total HT de la formation** sera facturé au JD.
- Désistement communiqué moins de 15 jours calendaires avant la formation : **100 % du montant total HT de la formation** sera facturé au JD.

Conditions inscriptions 3,5 jours ouvrés + swap autorisé

Plus de changement de noms de boîtes après le début de la formation.



ATTENTION

- Obligation d'**être à jour de sa cotisation** pour finaliser son inscription ;
- Après son **inscription définitive** : réception d'une **confirmation par mail** (si ce n'est pas le cas, contacte vite ton RFS ou RFR).





MEMENTO 2024-2025

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

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

Coche tes choix de formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Formation	Formateur	
● Écoute Active	Virginie ARDURATS	
● Quand la peur devient un moteur : Manager au meilleur de soi	Patricia NICOLAS	
● Gestion du temps	Philippe DARGET	
● 3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Élément Humain® Niveau 1	Rolande MAIO KODSI	
● Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (Analyse transactionnelle)	Sylvie GERBAULT	
● Ennéagramme Module 1 : les 9 profils de personnalité	Xavier MOUNIER	
● Préparation physique, mentale et émotionnelle du dirigeant	Stéphane KAMINSKY	
● Gestion financière Niveau 1	Bruno PASCAL	
● Introduction à l'intelligence artificielle et à ses usages en entreprise	Valérie VOHA	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com' Niveau 1	Jean Pierre AUGAT	
● Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant Niveau 1	Lydwine MOTTE	
● Montre-moi comment tu bouges, je te dirai comment tu fonctionnes	Fabien BRUGEL	
● Ennéagramme Module 1 : les 9 profils de personnalité	Xavier MOUNIER	
● Management appréciatif : développez une culture manageriale d'abondance et de réussite	Stéphane KRAJCICK	
● Gestion financière Niveau 1	Bruno PASCAL	
● Vendez comme vous êtes (Avant j'aimais pas vendre !)	Alain MULERIS	
● Faites de la RSE un levier de performance globale pour votre entreprise	Nicolas FOURMONT	
● Facilitation graphique - Boostez votre communication par le visuel	Thierry DELESTRE	
● Écoute Active	Yves SCHERPEREEL	
● Dépassement de soi	Julien SOIVE et MAUGEY	
● Découvrir et commencer à utiliser la PNL pour optimiser ses capacités managériales	Bernadette PRICE	
● Médiation et gestion des conflits	Caroline JOLLY BELLOCCI	
● Pérenniser l'entreprise familiale	Peio ETCHART	
● Gestion financière Niveau 2	Bruno PASCAL	
● Permaéconomie, le nouveau modèle de l'entrepreneur Niveau 1	Jérémy SAEZ	
● Introduction à l'intelligence artificielle et à ses usages en entreprise	Valérie VOHA	
● Prise de parole en public	Frédéric CATELAIN	

FORUM JD AQUITAINE

7 • 8 novembre 2024



Le Splendid à Dax

FORUM JD OCCI MED

12 • 13 décembre 2024



Hôtel Belaroya
Montpellier

FORUM JD OCCI PY

6 • 7 février 2025



Abbaye des Capucins
à Montauban



Coche tes choix de formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours



	Formation	Formateur	
FORUM JD OCCI MED 13 - 14 mars 2025 Nouveau lieu à Carcassonne	● Conscience et Management - Manager Autrement - <i>Module 1</i>	Stéphane DAGUIN	
	● Gestion du temps	Philippe DARGET	
	● Transformer ses peurs en énergie d'action avec les arts martiaux	Nathan OBADIA	
	● Assertivité	Virginie ARDURATS	
	● Ennéagramme <i>Module 2</i> : les dynamiques relationnelles	Xavier MOUNIER	
	● Mind mapping et mémoire	Emmanuel DIAIS	
	● Manager avec les neurosciences / entre biais cognitifs et conduite du changement	Anne Laure NOUVION	
	● Physique quantique, pleine conscience et nouveaux paradigmes de société et d'innovation	Olivier RAURICH	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com' Niveau 2	Jean Pierre AUGAT		
FORUM JD AQUITAINE 10 - 11 avril 2025 Palais Beaumont à Pau	● L'art du lâcher prise : à la rencontre de votre propre clown	Lucie PASCUTTO	
	● Plus de (bon) sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable	Patrick LESAGE	
	● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	Alain HUMBERT	
	● Dépassement de soi	Julien SOIVE et MAUGEY	
	● Gagner en efficacité et en excellence (se libérer du perfectionnisme)	Nicole HANESSE	
	● Analyser les bilans cerner les forces et faiblesses	Christophe VERET	
	● Déléguer en donnant du sens	Hervé MOREL	
	● Recruter sans se tromper	Philippe LE STRAT	
	● Logique financière <i>Module 1</i>	Adrien LOUESSARD Damien DONET	
	● Devenir un professionnel augmenté avec l'IA chatGPT	Régis BUTTY	
● L'art de la répartie	Fanny HILD		
● Devenez détective du non verbal	Céline DELAVEAU		
FORUM COLLAB AQUITAINE 23 - 24 janvier 2025 Bordeaux	● Gestion du temps	Vincent DARGET	
	● Analyser les bilans	Christophe VERET	
	● Recruter sans se tromper	Philippe LE STRAT	
	● Vendez comme vous êtes	Alain MULERIS	
	● Devenir un professionnel augmenté avec l'IA chatGPT	Régis BUTTY	
FORUM COLLAB OCCI MED 30 - 31 janvier 2025 Hôtel Novotel à Montpellier	● Ennéagramme <i>Module 1</i> : les 9 profils de personnalité	Xavier MOUNIER	
	● Gestion du temps	Vincent DARGET	
	● Challenge Agile	Jean Baptiste RICHARD	
	● Déléguer en donnant du sens	Philippe LE STRAT	
	● Esprit client service gagnant	Anne DELESTAN	
	● Parcours FACIL	Animateur région	

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Coche tes choix de formation



FORUM COLLAB
OCCEPY
16 • 17 janvier 2025
Toulouse

Formation	Formateur	
● Gestion du temps	Vincent DARGET	
● Mieux se connaître et découvrir sa zone d'audace	Bernadette PRICE	
● Esprit Client Service Gagnant	Anne DELESTAN	
● Défendez vos marges : négociez efficacement au quotidien	Nicolas GENIN	
● Être acteur de sa communication	Nicolas BOULOGNE	

FORUM COLLAB
AQUITAINE
3 • 4 avril 2025
CCI des Landes à Mont De Marsan


● Gestion du temps	Philippe DARGET	
● Écoute active	Yves SCHERPERELL	
● Ennéagramme <i>Module 1</i> : les 9 profils de personnalité	Xavier MOUNIER	
● Manager avec assertivité	Patricia NICOLAS	
● Objectif vendre	Jean Michel FAIVRE	


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/FRF pour vous aider à vous orienter.

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

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

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



FORUM JD AQUITAINE




7 - 8 NOVEMBRE 2024



Ouverture des inscriptions
le 24 septembre à 12h

Le Splendid
à Dax

SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
Écoute Active		Virginie ARDURATS	900 €
Quand la peur devient un moteur : Manager au meilleur de soi		Patricia NICOLAS	900 €
Gestion du temps		Philippe DARGET	900 €
3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Élément Humain® Niveau 1		Rolande MAIO KODSI	900 €
NEW Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (Analyse transactionnelle) • 2,5 jours		Sylvie GERBAULT	1150 €
Ennéagramme Module 1 : les 9 profils de personnalité		Xavier MOUNIER	900 €
NEW Préparation physique, mentale et émotionnelle du dirigeant		Stéphane KAMINSKY	900 €


DIRIGER

			TARIF HT
Gestion financière Niveau 1		Bruno PASCAL	900 €

PERENNISER

			TARIF HT
NEW Introduction à l'intelligence artificielle et à ses usages en entreprise		Valérie VOHA	900 €

RAYONNER

			TARIF HT
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com' Niveau 1		Jean Pierre AUGAT	900 €



FORUM JD OCCI MED



12 - 13 DÉCEMBRE 2024



Ouverture des inscriptions
le 24 septembre à 12h

Hôtel Belaroya
Montpellier


SE CONSTRUIRE

			TARIF HT	
NEW	Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant <i>Niveau 1</i>		Lydwine MOTTE	900 €
NEW	Montre-moi comment tu bouges, je te dirai comment tu fonctionnes		Fabien BRUGEL	900 €
	Ennéagramme <i>Module 1 : les 9 profils de personnalité</i>		Xavier MOUNIER	900 €

DIRIGER

			TARIF HT	
NEW	Management appréciatif : développez une culture manageriale d'abondance et de réussite		Stéphane KRAJCICK	900 €
	Gestion financière <i>Niveau 1</i>		Bruno PASCAL	900 €

PERENNISER

			TARIF HT	
	Vendez comme vous êtes (Avant j'aimais pas vendre !)		Alain MULERIS	900 €
	Faites de la RSE un levier de performance globale pour votre entreprise		Nicolas FOURMONT	900 €

RAYONNER


			TARIF HT	
NEW	Facilitation graphique - Boostez votre communication par le visuel		Thierry DELESTRE	900 €

Clique sur une formation pour accéder à son programme 



FORUM COLLAB OCCI PY

16 - 17 JANVIER 2025

 Ouverture des inscriptions
le 19 novembre à 12h

Toulouse

SE CONSTRUIRE

		TARIF HT
Gestion du temps 	Vincent DARGET	900 €
Mieux se connaître et découvrir sa zone d'audace	Bernadette PRICE	900 €

PERENNISER

		TARIF HT
Esprit Client Service Gagnant	Anne DELESTAN	900 €
Défendez vos marges : négociez efficacement au quotidien	Nicolas GENIN	900 €

RAYONNER


		TARIF HT
Être acteur de sa communication	Nicolas BOULOGNE	900 €

Clique sur une formation pour accéder à son programme 



FORUM COLLAB AQUITAINE

23 - 24 JANVIER 2025

 Ouverture des inscriptions le 19 novembre à 12h

Bordeaux

SE CONSTRUIRE

Gestion du temps



Vincent DARGET

TARIFS HT

760 €

DIRIGER

Analyser les bilans

Christophe VERET

TARIFS HT

760 €

Recruter sans se tromper

Philippe LE STRAT

760 €

PERENNISER

Vendez comme vous êtes

Alain MULERIS

TARIFS HT

760 €

NEW Devenir un professionnel augmenté avec l'IA chatGPT

Régis BUTTY

760 €




Attention, pour les forums collaborateurs Aquitaine, seuls les repas du midi sont inclus dans le tarif.

Clique sur une formation pour accéder à son programme 



FORUM COLLAB OCCI MED

30 - 31 JANVIER 2025

 Ouverture des inscriptions
le 19 novembre à 12h

Hôtel Novotel
à Montpellier

SE CONSTRUIRE

TARIFS HT

Ennéagramme <i>Module 1</i> : les 9 profils de personnalité 	Xavier MOUNIER	900 €
Gestion du temps 	Vincent DARGET	900 €

DIRIGER

TARIFS HT

NEW Challenge Agile	Jean Baptiste RICHARD	900 €
Déléguer en donnant du sens	Philippe LE STRAT	900 €

PERENNISER

TARIFS HT

Esprit client service gagnant	Anne DELESTAN	900 €
-------------------------------	---------------	-------

PARCOURS

TARIFS HT

Parcours FACIL	Animateur région	250 €
----------------	------------------	-------



FORUM JD OCCI PY



6 - 7 FÉVRIER 2025




Ouverture des inscriptions
le 24 septembre à 12h

Abbaye des Capucins
à Montauban

SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
	Écoute Active 	Yves SCHERPEREEL	900 €
	Dépassement de soi 	Julien SOIVE Julien MAUGEY	1000 €
NEW	Découvrir et commencer à utiliser la PNL pour optimiser ses capacités managériales	Bernadette PRICE	900 €

DIRIGER

			TARIF HT
NEW	Médiation et gestion des conflits	Caroline JOLLY BELLOCCI	900 €
	Pérenniser l'entreprise familiale 	Peio ETCHART	900 €
NEW	Gestion financière Niveau 2	Bruno PASCAL	900 €

PERENNISER

			TARIF HT
	Permaéconomie, le nouveau modèle de l'entrepreneur Niveau 1 	Jérémy SAEZ	900 €
NEW	Introduction à l'intelligence artificielle et à ses usages en entreprise	Valérie VOHA	900 €

RAYONNER

			TARIF HT
	Prise de parole en public	Frédéric CATELAIN	900 €



FORUM JD OCCI MED






13 - 14 MARS 2025



Ouverture des inscriptions
le 14 janvier à 12h

Nouveau lieu
à Carcassonne

SE CONSTRUIRE

		TARIF HT
Conscience et Management - Manager Autrement - <i>Module 1</i> • 2,5 jours	 Stéphane DAGUIN	1150 €
Gestion du temps	 Philippe DARGET	900 €
Transformer ses peurs en énergie d'action avec les arts martiaux	 Nathan OBADIA	900 €
Assertivité	 Virginie ARDURATS	900 €
Ennéagramme <i>Module 2</i> : les dynamiques relationnelles	 Xavier MOUNIER	1000 €
Mind mapping et mémoire	Emmanuel DIAIS	900 €

DIRIGER

		TARIF HT
NEW Manager avec les neurosciences / entre biais cognitifs et conduite du changement	 Anne Laure NOUVION	900 €

PERENNISER

		TARIF HT
Physique quantique, pleine conscience et nouveaux paradigmes de société et d'innovation	 Olivier RAURICH	900 €

RAYONNER

		TARIF HT
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com' <i>Niveau 2</i>	 Jean Pierre AUGAT	900 €

Clique sur une formation pour accéder à son programme 



FORUM COLLAB AQUITAINE



3 - 4 AVRIL 2025



Ouverture des inscriptions
le 19 novembre à 12h

CCI Des Landes
à Mont De Marsan

SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
Gestion du temps		Philippe DARGET	760 €
Écoute active		Yves SCHERPERELL	760 €
Ennéagramme <i>Module 1 : les 9 profils de personnalité</i>		Xavier MOUNIER	760 €
Manager avec assertivité		Patricia NICOLAS	760 €

PERENNISER

			TARIF HT
Objectif vendre		Jean Michel FAIVRE	760 €




Attention, pour les forums collaborateurs Aquitaine, seuls les repas du midi sont inclus dans le tarif.








FORUM JD AQUITAINE

10 - 11 AVRIL 2025

 Ouverture des inscriptions
le 14 janvier à 12h

Palais Beaumont
à Pau

SE CONSTRUIRE

		TARIF HT
L'art du lâcher prise : à la rencontre de votre propre clown 	Lucie PASCUTTO	900 €
Plus de (bon) sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable 	Patrick LESAGE	900 €
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend 	Alain HUMBERT	900 €
Dépassement de soi 	Julien SOIVE Julien MAUGEY	1000 €
Gagner en efficacité et en excellence (se libérer du perfectionnisme) 	Nicole HANESSE	900 €

DIRIGER

		TARIF HT
Analyser les bilans cerner les forces et faiblesses	Christophe VERET	900 €
Déleguer en donnant du sens	Hervé MOREL	900 €
Recruter sans se tromper	Philippe LE STRAT	900 €

PERENNISER

		TARIF HT
NEW Logique financière Module 1 • 2,5 jours	Adrien LOUESSARD Damien DONET	1150 €
NEW Devenir un professionnel augmenté avec l'IA chatGPT	Régis BUTTY	900 €

RAYONNER

		TARIF HT
L'art de la répartie	Fanny HILD	900 €
Devenez détective du non verbal	Céline DELAVEAU	900 €

05 TES CONTACTS EN RÉGION



AQUITAINE



Grégory MARCILLAC
RFR Section Périgord
06 77 42 21 89
gregory.marcillac@cjd.net



Louis DUCARRE
RFR Section Bordeaux
06 19 49 03 59
louis.ducarre@lavandieres-aquitaine.fr



Marion BELLET
Bordeaux
06 25 49 55 99
marion@monshaker.app



Sonia BARDO
Bassin d'Arcachon
06 63 87 25 96
holdingceesse@gmail.com



Mathieu GREGOIRE
Landes
+33 6 81 01 43 71
mathieu.gregoire@gan.fr



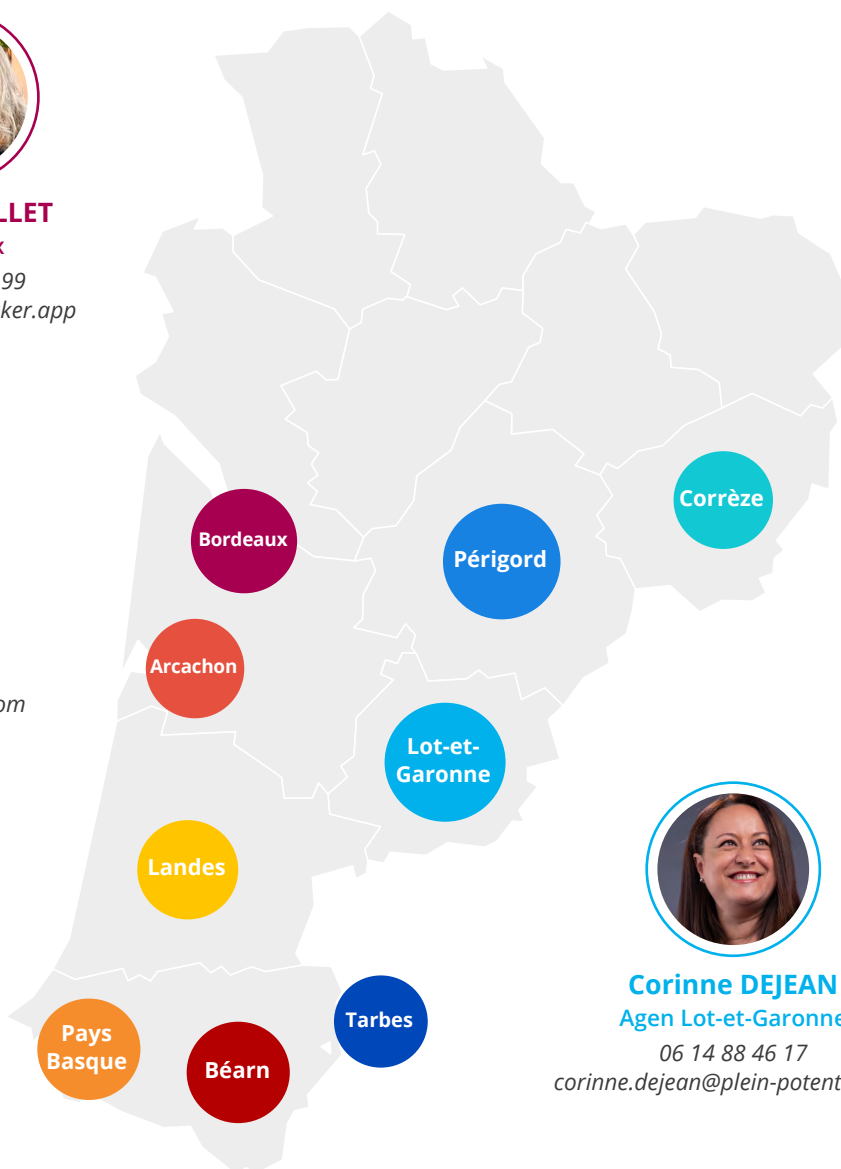
Mickael DEGUEURCE
Pays Basque
+33 6 98 49 02 04
mickaeldegueurce7@gmail.com



Hélène KRIEGER
Béarn
06 12 78 03 28
helene.krieger@cjd.net



Franck MICHAUX
Tarbes - Bigorre
06 07 91 01 52
franck.michaux@cjd.net



Sandrine EYROLLES
Corrèze
06 81 25 30 63
agencesey@gmail.com



Fabrice OLAGNIER
Périgord
+33 6 68 52 23 19
fabrice.olagnier@cjd.net



Corinne DEJEAN
Agen Lot-et-Garonne
06 14 88 46 17
corinne.dejean@plein-potentiel.com

OCCITANIE MÉDITERRANÉE



Estella GARÇON
RFR
06 28 35 40 73
estella.garcon@cjd.net



Julie VIDAL
RFR
06 74 16 87 87
julie.vidal@cjd.net



Florent NAVARRO
Nîmes
06 25 44 32 02
florent.navarro@cjd.net



Titouan JACQUET
Montpellier
06 42 07 64 21
titouan.jacquet@cjd.net



Yannick AKNIN
Montpellier
06 20 77 90 86
yannick.aknin@cjd.net



Jérôme FERRERO
Alès
06 13 06 74 31
jerome.ferrero@cjd.net



Sophie CAPMAS
Vidourle
06 08 88 68 66
sophie.capmas@cjd.net



Anne BARTHE
Aude
06 85 57 39 48
anne.barthe@cjd.net



Clément CORLAY & Florian VILA
Perpignan
06 32 88 97 12
clement.corlay@cjd.net

Florian VILA
Perpignan
06 25 95 07 25
florian.vila@cjd.net



Christophe FABIANI
Béziers
06 25 74 49 95
christophe.fabiani@cjd.net

OCCITANIE PYRÉNÉES



Jennifer STEPHENSON

RFR

06 75 43 26 24

jennifer.stephenson@cjd.net



Alexis CROCHET

Aveyron

06 68 77 12 99

alexis.crochet@cjd.net

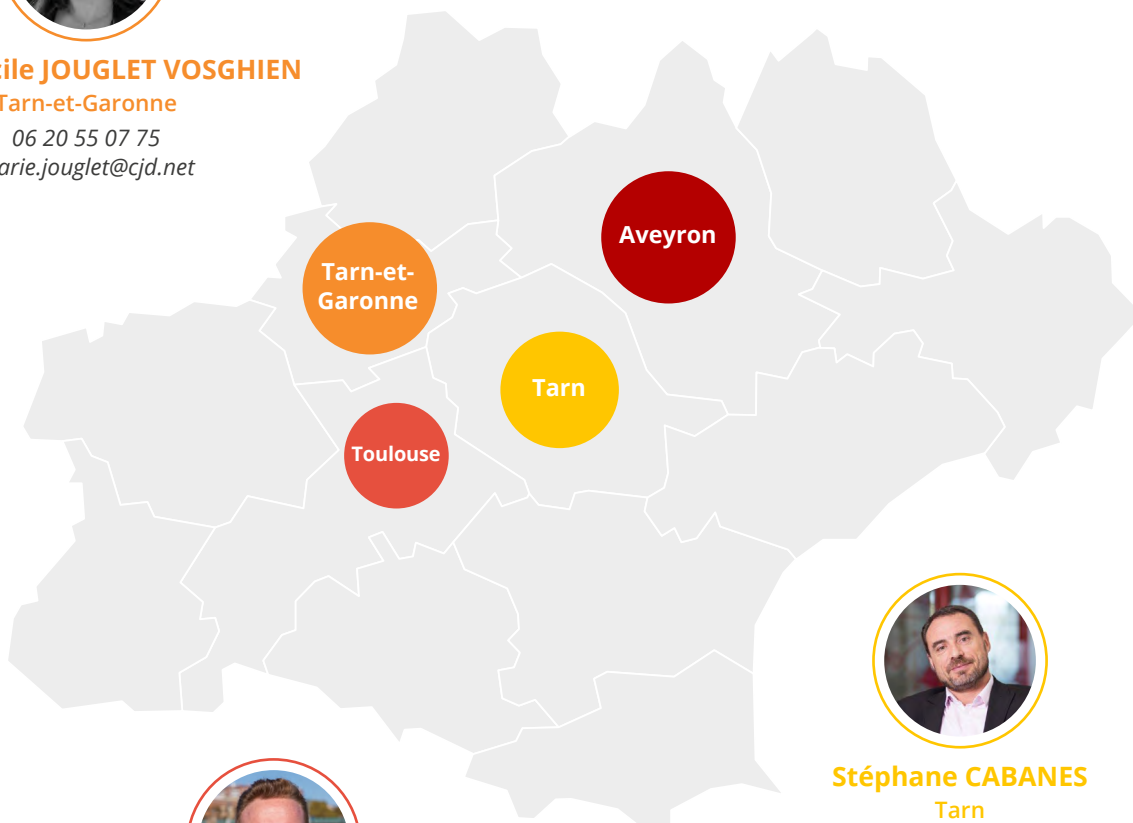


Marie-Cécile JOUGLET VOSGHIE

Tarn-et-Garonne

06 20 55 07 75

marie.jouquet@cjd.net



Stéphane CABANES

Tarn

06 81 60 69 47

stephane.cabanes@cjd.net



Jérôme LEDEVIC

Toulouse

06 31 01 72 35

ledevic.jerome@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

#Assertivité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Virginie
ARDURATS

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Pédagogie active.

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

Utilisation d'un test nommé Ergogramme.

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

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

Des exercices en binômes ou trinômes viennent étayer la théorie.

Petites pauses avec exercices anti-stress.

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

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

Prérequis

Aucun.

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.

NEW

DÉCOUVRIR LA PNL POUR OPTIMISER SES CAPACITÉS MANAGÉRIALES

#PNL #Leadership

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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



par Bernadette
PRICE

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

JOUR 2 • Matin

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

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

DÉPASSEMENT DE SOI

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

OBJECTIFS

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, entrepreneur qui souhaite booster ses projets !

Programme

JOUR 1 • Matin

« Modélisation de vos succès »

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

JOUR 1 • Après-midi

« Diagnostic et décision »

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



par Julien SOIVE



et Julien MAUGEY

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

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

JOUR 2 • Matin

« Ressources et engagements »

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

JOUR 2 • Après-midi

« Alignement et prochains pas »

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

Méthode et outils pédagogiques

Alternance de séance d'introspection et d'action.

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

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

Apports de concepts éclairants et intuitifs.

Utilisation d'outils visuels.

Travail sur leurs propres situations professionnelles et personnelles.

Prérequis

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

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

DEVENIR UN AIMANT À SUCCÈS, ÇA S'APPREND !

#Personnal branding #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



par **EcloHésion**

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

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

OBJECTIFS

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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



par Gilles LEFEBVRE



et Yves SCHERPEREEL

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

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

JOUR 1 • Matin

Découverte du groupe et théorie

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

JOUR 1 • Après-midi

Théorie et mise en situation

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



par Virginie
ARDURATS

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

JOUR 2 • Matin

Boîte à outils

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

JOUR 2 • Après-midi

Mise en pratique

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

GAGNER EN EFFICACITÉ ET EN EXCELLENCE

Se libérer du perfectionnisme

#Organisation #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le défi pour le perfectionniste, c'est de pouvoir atteindre l'excellence sans tomber dans le piège d'une recherche constante et épuisante de perfection.

Cette formation vous propose de nombreux outils pour déjouer le stress du perfectionnisme, pour lâcher le contrôle de soi et la peur du regard de l'autre afin de prévenir les conséquences négatives qui en découlent comme fatigue, problèmes de sommeil, irritabilité, manque de temps, tendance au burn out...

Vous saurez atteindre vos objectifs sans pression mais avec davantage de plaisir, de satisfaction et d'efficacité.



OBJECTIFS

- Gagner une précieuse qualité de vie ;
- Augmenter son efficacité et révéler pleinement son potentiel d'excellence ;
- Retrouver l'art de se recentrer sur l'essentiel : la perfection d'être soi ;
- Être maître de son temps et non l'inverse.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants, managers et collaborateurs qui se mettent trop la pression sans être pleinement satisfaits.

Toute personne qui a compris la nécessité de se recentrer, de prendre le temps d'être à l'écoute d'elle-même, de ses besoins pour une meilleure qualité de vie avec un impact positif et valorisant sur son entourage.

Programme

JOUR 1 • Matin

Évaluer son degré de perfectionnisme, les conséquences négatives sur sa vie personnelle et professionnelle (pour mieux repérer ses progrès futurs).

Différencier perfectionnisme et quête de l'excellence.

JOUR 1 • Après-midi

Repérer les 3 étapes pour transformer le perfectionnisme en excellence et gagner davantage de maîtrise de soi.



par Nicole
HANESSE

A l'origine et pendant deux décennies, j'ai exercé dans l'univers de l'enseignement en tant que professeur certifiée d'EPS. Pour répondre à la montée de la violence dans les écoles et au mal-être des parents, je me suis formée parallèlement à différentes techniques de relation d'aide.

Diplômée du centre « Ecoute Ton Corps » de Lise BOURBEAU (Canada), Maître-praticienne en P.N.L., Coach certifiée, formée en Ennéagramme et Analyse Transactionnelle, ces approches m'ont conduite tout naturellement à un changement professionnel en 2000 et à l'ouverture de mon cabinet de Psychothérapie humaniste et de coaching de vie.

J'interviens régulièrement pour des formations en entreprises en France et au Luxembourg, pour des ateliers dans des établissements scolaires et universitaires ainsi que des stages résidentiels auprès de particuliers.

JOUR 2 • Matin et après-midi

Identifier les 8 outils visant l'excellence et choisir ceux, personnels et adaptés, permettant de se libérer concrètement de son stress et de l'anxiété causés par une attitude trop centrée sur la perfection ; S'engager dans un processus de changement.

Méthode et outils pédagogiques

Méthode vivante et participative.

Apports théoriques.

Nombreux exercices pratiques et test de connaissance de soi.

Travail en sous-groupes, partages d'expériences. Échanges favorisant la cohésion et l'entraide.

Permettre à chaque stagiaire d'avoir des outils personnels pour programmer la réussite de ce stage dans le futur.

Prérequis

Avoir envie de mieux se connaître et d'aller sincèrement à la rencontre de soi-même. Avoir envie d'être « soi-même » tout simplement !

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 chronophage

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

Traiter les véritables urgences

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

Méthode et outils pédagogiques

Une formation - action active et impliquante :

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

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

Prérequis

Aucun.

INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET PERFORMANCE DU JEUNE DIRIGEANT

NIVEAU 1



#Gestion des émotions #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

Alors venez-vous perfectionner par ici !



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

Module 1 : Diriger avec authenticité

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Lydwine
MOTTE

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

Prérequis

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

L'ART DU LÂCHER PRISE : À LA RENCONTRE DE VOTRE CLOWN 🌶️

#Créativité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Décalez votre regard et votre posture managériale en découvrant le clown qui sommeille en vous. Ce personnage spontané à l'imaginaire débridé vous invite à libérer votre potentiel créatif et votre pouvoir d'action en expérimentant pleinement le lâcher prise.



OBJECTIFS

- Une approche pédagogique bienveillante basée sur l'expérientiel et le jeu ;
- Une invitation au lâcher prise et à la créativité pour libérer son pouvoir d'action ;
- Une occasion unique de poser un regard décalé sur soi, sur les autres, sur son environnement professionnel et plus largement sur le monde qui nous entoure ;



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Ouvert aux dirigeants, professionnels indépendants et salariés, interdisciplinaires.

Programme

JOUR 1 • Matin

LÂCHER PRISE SANS LAISSER TOMBER

- Bulle de confort = Se présenter, exprimer ses attentes / motivations, poser le cadre
- Le lâcher prise, qu'est-ce que c'est ? = Définition, illustration, identification des freins
- Mise en condition : relaxation, exercice de la marche, exercice corps et voix, exercice de mime, passage corde = Se rendre disponible, s'ancrer, être à l'écoute de soi, développer sa spontanéité
- Mise en jeu : exercice Il était une fois, exercice Oui et = Lever les freins, développer la spontanéité, lâcher prise

JOUR 1 • Après-midi

SORTIR DE SA ZONE DE CONFORT ET LEVER LES FREINS

- Mise en condition : exercice des ballons, les tableaux vivants, exercice du trio mime = Se rendre disponible, s'ancrer, être à l'écoute de soi, développer sa spontanéité
- Mise en jeu : impro de clown = Lâcher le mental, se faire confiance, se libérer de ses peurs, lâcher prise
- Synthèse : récapitulatif des apprentissages = mettre en relief les apprentissages du jour



par Lucie
PASCUTTO

Formatrice et artiste clown, j'accompagne depuis plus de huit ans les dirigeants à libérer leur plein potentiel créatif par la pratique du clown contemporain. A travers une approche pédagogique basée sur l'expérientiel, par le biais d'exercices d'improvisation théâtrale et de techniques propres au jeu de clown, j'invite avec bienveillance et bonne humeur à lâcher prise pour révéler le clown qui sommeille en chacun de nous..

JOUR 2 • Matin

LEVER LES BLOCAGES EMOTIONNELS ET PRENDRE DU RECUL

- Se connaître face au lâcher prise : schéma des mécanismes émotionnels, tableau des situations de contrôle = Comprendre les mécanismes émotionnels, apprendre à décrypter ses émotions, identifier ses freins et lever les blocages
- Faire face aux difficultés : présentation des 4 attitudes, exercices de respiration, exercice du chemin de détente, exercice du lever de poids, visualisation positive = Acquérir des outils pour passer du mode contrôle au lâcher prise

JOUR 2 • Après-midi

LÂCHER PRISE POUR ENTREPRENDRE DURABLEMENT SANS S'ÉPUISER

- Passage solo de clown : Que me reste-t-il ? = Permettre au stagiaire de faire un bilan sur la formation à travers le regard du clown ;
- Bilan : Clown et posture du dirigeant = Permettre au stagiaire de faire des ponts entre le jeu de clown et sa posture de dirigeant ;
- Cercle de fin = Permettre au stagiaire d'exprimer et partager son retour d'expérience sur la formation.

Méthode et outils pédagogiques

- Comprendre les freins : Les drivers, les croyances limitantes, exercice des cailloux = Comprendre et identifier les freins, se libérer des blocages
- Bilan et cercle de fin = Permettre au stagiaire d'exprimer et partager son retour d'expérience sur la formation

Prérequis

Aucun.

MIEUX SE CONNAÎTRE ET DÉCOUVRIR SA ZONE D'AUDACE !

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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



par Bernadette
PRICE

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

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

JOUR 2 • Matin

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Une formation étonnante et détonante !!!!

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

Prérequis

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

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.

ENNÉAGRAMME: LES 9 PROFILS DE PERSONNALITÉ

MODULE 1

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1

Présentation de l'outil :

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

Travail de réflexion en sous groupe sur :

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

Décomposition des 9 profils:

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



par Xavier
MOUNIER



et Manager Autrement

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

JOUR 2

Fonctionnement de l'outil :

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

Approfondissement de la connaissance des autres :

- Témoignages vidéos

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Questionnaire d'autoévaluation.

Travail à la vidéo.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

Prérequis

Aucun pré-requis spécifique.

ENNÉAGRAMME LES DYNAMIQUES RELATIONNELLES

MODULE 2

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES


POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Améliorer sa Dynamique Relationnelle.


OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1

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

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

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

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

JOUR 2

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

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

Approfondir selon ses besoins :

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


 par Xavier
MOUNIER


et Manager Autrement

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir participé au niveau 1.

“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 ;-)

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.

PRÉPARATION PHYSIQUE, MENTALE ET ÉMOTIONNELLE DU DIRIGEANT

#Gestion des émotions #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous imaginez un sportif professionnel ne pas se préparer physiquement et mentalement pour sa prochaine compétition ? Non ! Alors pourquoi vous négligez votre préparation physique, mentale et émotionnelle en tant que dirigeant ?

J'aime partager avec les entrepreneurs, les dirigeants, ou leurs collaborateurs, un processus et des outils pratiques pour s'aligner tête cœur, corps, optimiser la qualité de sa condition physique et de son énergie, gagner en charisme et en leadership naturels.



OBJECTIFS

- Vous gagnez en charisme et leadership naturels
- Vous optimisez votre condition physique et votre énergie
- Vous gagnez en intelligence et en stabilité émotionnelle
- Vous maîtrisez les bases de la préparation mentale
- Vous favorisez votre bien être et votre performance
- Vous découvrez et vous intégrez des outils pratiques



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui veulent améliorer leur condition physique
- Les dirigeants souhaitant prévenir un BURN OUT
- Les dirigeants en quête de charisme et de leadership
- Les managers désireux d'améliorer la gestion de leurs émotions et celles de leurs équipes
- Les collaborateurs que vous avez envie de motiver et de faire monter en puissance

Programme

JOUR 1 - Matin

Préparation physique

Découverte du groupe, présentation des participants et de l'animateur, formulation des objectifs individuels.

Découverte de la respiration consciente et d'un programme d'éveil musculaire et d'énergisation pour améliorer la gestion de son stress et sa QVT et pour prévenir les risques de burnout et psycho-sociaux pour soi, en tant que dirigeant mais aussi dans son entreprise pour ses collaborateurs.

JOUR 2 - Après-midi

Marche pyramide, nutrition et nutrithérapie, règles de complémentation alimentaire, établir un programme d'entraînement



par Stéphane
KAMINSKY

S'appuyant sur 25 ans d'expérience de l'entrepreneuriat et du coaching, Stéphane propose une approche intégrative avec des outils d'intelligence émotionnelle, de préparation mentale, de développement personnel, de préparation physique par le mouvement, la nutrition et la gestion du stress.

Il est formateur auprès du CJD France depuis plus de 10 ans et a déjà formé des centaines de JD. Il est animé par l'envie de faire une différence pour les autres, avec énergie, bienveillance, authenticité et intégrité.

cardiovasculaire et de renforcement musculaire, séance d'expérimentation, relaxation pour apprendre à gérer son stress dans son quotidien de dirigeant. Prévenir les Troubles Musculo-Squelettiques, le burnout et le syndrome métabolique (maladies cardio-vasculaire, diabète, obésité) Prévenir les pathologies et les troubles qui mettraient en péril la santé de son entreprise. Sensibiliser les dirigeants à investir sur la pérennité de leur entreprise.

JOUR 2 - Matin

Préparation mentale et émotionnelle

Étirements, éveil musculaire et respiration consciente, intelligence et gestion émotionnelle pour identifier et mieux gérer ses émotions dans son quotidien de dirigeant pour améliorer son leadership et sa communication interpersonnelle.

Préparation mentale, paradigmes et croyances, valeurs, visualisation pour identifier ce qui favorise la confiance et le succès afin de devenir un dirigeant stratège et visionnaire.

JOUR 2 - Après-midi

Découverte de la psychologie positive et du flow, Identification des talents personnels et professionnels, pour établir son bilan de compétences (forces et atouts du dirigeant). Établissement d'un plan d'actions individuel pour mettre en œuvre des actions qui vont favoriser l'intégration des connaissances dans son quotidien professionnel et au sein de son entreprise, tour de table final avec bilan et synthèse de la formation pour chaque participant.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous participez à des séances collectives d'éveil musculaires, étirements, remise en forme, visualisation, libération émotionnelle. Nous expérimentons une technique de marche pyramidale vous permettant d'associer préparation physique et mentale. Nous vous inspirons grâce à des vidéos, des partages d'expériences et de nombreux échanges.

Ultimement, vous bénéficiez de l'écoute active, du feed-back et des recommandations d'un coach professionnel très expérimenté pour vous aligner tête, cœur et corps.

Prérequis

AUCUN. Ouvert à toute personne quel que soit sa condition physique et son niveau de forme.

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

#Management #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants innovants.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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



par Patricia
NICOLAS

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

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

Pratique de techniques de régulation émotionnelle.

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

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

Prérequis

Être prêt à adopter un « esprit de débutant ».

Avoir envie de se remettre en question.

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

MANAGER ET COMMUNIQUER AVEC ASSERTIVITÉ

#Management #Assertivité

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Patricia
NICOLAS

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

SAVOIR INSTAURER DES RELATIONS GAGNANT-GAGNANT

Analyse transactionnelle

#Analyse transactionnelle
#Intelligence relationnelle

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

À partir de l'outil très pragmatique et simple qu'est l'analyse transactionnelle (analyse des relations), vous pourrez sortir de conflits destructeurs, développer des relations saines et efficaces, mais aussi plus de confiance en vous, d'autonomie, de responsabilisation. **C'est changer de regard sur soi-même, les autres, la vie...**



OBJECTIFS

- Découvrir et apprendre à utiliser une grille d'analyse de la communication ;
- Comprendre comment nous induisons et créons nous-mêmes notre système d'échange et de relation ;
- Être capable, en fonction de la situation et de ses collaborateurs, de choisir la réaction appropriée pour augmenter l'efficacité de la relation ;
- Développer une affirmation de soi dans le respect fondamental des autres, de soi-même et de l'environnement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, Manager, cadre, collaborateur.

Programme

JOUR 1

- Connaître son profil de communicant ;
- Savoir reconnaître et utiliser les 3 états du Moi : Parent, Adulte, Enfant ;
- Les attitudes verbales et non verbales caractéristiques de chaque état du Moi ;
- Travailler sa flexibilité: Savoir changer d'état du Moi Se connaître soi-même: votre personnalité P.A.E ou egogramme ;
- L'équilibre entre l'énergie bien gérée et mal gérée. Son incidence sur la relation ;
- Les points forts et les attitudes à faire évoluer.

JOUR 2

- Savoir gérer les relations de conflit, savoir aller chercher le non-dit ;
- Reconnaître les différentes transactions : parallèles, croisées, cachées et leurs conséquences sur la relation (conflit, entente, malaise...);
- Savoir décroiser les transactions pour prévenir, gérer les relations de tensions; conflit, agressivité... ;
- Savoir débusquer les non-dits, les sous-entendus, favoriser l'ouverture ;



par Sylvie
GERBAULT

Biologiste puis Psychologue (approche systémique –Groupe et famille en situation de crise), Consultante en Relations Humaines, et Psychothérapeute formée à l'Analyse Transactionnelle, la PNL, la gestalt, l'emdr, l'olfactothérapie... depuis plus de 30 ans. Formations sont dans le domaine de la communication, des émotions, du savoir-être. Elle aime accompagner chacun vers ce qu'il est profondément afin de retrouver un alignement tête/ cœur / ventre, une responsabilisation et une puissance d'action.

- Donner des signes de reconnaissance: les critiques constructives et les félicitations ;
- Connaître le poids des «strokes» conditionnels et inconditionnels, soit positifs, soit négatifs, ainsi que leur influence sur le développement de chacun ;
- Savoir les recevoir, les accepter, les demander et les donner.

JOUR3

- Connaître sa position de vie préférée et ses effets sur les relations
- Identifier les jeux psychologiques (jeux de pouvoir et de manipulation) ;
- Reconnaître son rôle préféré : victime, sauveur ou persécuteur ?
- Le fonctionnement du triangle dramatique et ses conséquences internes et externes ;
- Reconnaître, éviter et désamorcer les jeux psychologiques.

Méthode et outils pédagogiques

Apports théoriques, et outils opérationnels de l'analyse transactionnelle, mais aussi des rappels en communication, et des outils PNL. Grilles d'analyses, Tests Egogramme/Positions de vie, exercices d'entraînement individuels et en groupe, mise en situations et jeux de rôle à partir de situations vécues par les participants et/ou proposées par l'animateur afin d'évaluer les acquisitions. Remise d'un support complet (document de stage) regroupant les outils.

Prérequis

Avoir envie de se connaître.

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.

MÉDIATION ET GESTION DE CONFLITS

#Médiation #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public de dirigeants d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

Module 1 – Esprit de la médiation et cadre juridique

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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

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



par **Caroline JOLLY**

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

JOUR 2 • Matin

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

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

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

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par **Christophe VERET**

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Alternance théorie / pratique. Beaucoup de cas pratiques. Traduction des éléments financiers dans un langage simple, concret et imagé.

Les participants peuvent emmener leurs propres bilans s'ils souhaitent appliquer les concepts à leur entreprise.

Prérequis

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

CHALLENGE AGILE

#Agilité #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Introduction à l'Agilité

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

JOUR 1 • Après-midi

Mise en pratique sur une problématique réelle

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

JOUR 2 • Matin

Mise en pratique sur une problématique réelle

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



par Jean-Baptiste
RICHARD

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

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

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

JOUR 2 • Après-midi

Rétrospective des apprentissages

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

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

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

Prérequis

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

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

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

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

JOUR 1 - Après-midi

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

JOUR 2 - Matin

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

JOUR 2 - Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

GESTION FINANCIÈRE **NIVEAU 1**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Réflexion sur le fonctionnement de l'entreprise

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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

JOUR 2 • Matin

Le document d'exploitation : le compte de résultat

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

JOUR 2 • Après-midi

Les documents prévisionnels : le budget prévisionnel

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



par Bruno
PASCAL

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun, juste de la bonne volonté.

GESTION FINANCIÈRE **NIVEAU 2**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Envie d'aller plus loin et d'anticiper au lieu de subir.



OBJECTIFS

- Travailler sur un avenir réaliste à partir de l'existant ;
- Savoir monter un prévisionnel et un plan de financement ;
- Avoir des ratios et un tableau de bord personnalisé.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout gestionnaire ou dirigeant d'entreprise voulant mieux construire et structurer l'avenir et la pérennité de son entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Positionnement, attentes, règles de confidentialité ;
- Le budget prévisionnel : L'évaluation du CA, la collecte d'informations pour les charges ;
- Étape 1 : La notion de point mort : La notion de charges fixes et charges variables.

JOUR 1 • Après-midi

- La stratégie : Analyse de l'environnement des acteurs et forces en présence.

JOUR 2 • Matin

- Le plan d'investissement : Comment financer ses investissements ;
- La trésorerie : Comment agir sur les masses du bilan.

JOUR 2 • Après-midi

- Le budget prévisionnel : Estimation précise des besoins face au projet ;
- Étape 2 : Finaliser le projet financier : Cohérence entre stratégie et chiffres ;
- Les acquis.



par Bruno
PASCAL

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

Méthode et outils pédagogiques

- Présentation du logiciel PréviLogic ;
- Principe du seuil de rentabilité et logiciel PMLogic ;
- Trame de réflexion, analyse de l'environnement avec la métaphore du go ;
- Exercice pratique ;
- Vision globale du bilan ;
- Appropriation de l'utilisation de Prévilogic ;
- Recherche de pistes complémentaires.

Prérequis

De préférence, avoir suivi le niveau 1 ou avoir des bonnes notions de gestion.

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.

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.

BIEN VIVRE ET PÉRENNISER L'ENTREPRISE FAMILIALE

#Reprise d'entreprise #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Peio
ETCHART

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Jeux de rôle pour la résolution des conflits.

Prérequis

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

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.

FAITES DE LA RSE UN LEVIER DE PERFORMANCE GLOBALE POUR VOTRE ENTREPRISE

#Transition écologique #Performance globale

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit que vos enfants auraient envie d'être fiers de vous, entrepreneur engagé pour agir pour le climat et notre belle planète ?

Vous vous êtes déjà dit que +13 % de CA grâce à une stratégie RSE bien ficelée cela pouvait être pas mal !

Vous vous êtes déjà retrouvé dans une situation où vous subissez une nouvelle réglementation et auriez aimé anticiper un peu plus ?

Saviez-vous que 76 % des jeunes pense qu'une démarche RSE passe avant le montant du salaire dans leur recherche emploi ?

J'aimerais vous raconter une histoire... : celle d'un entrepreneur qui a redressé sa PME grâce à la RSE !

Vous vous êtes déjà retrouvé dans une situation où votre banquier ou voter donneur d'ordre vous demandait des indicateurs extra-financiers et votre politique RSE ?



OBJECTIFS

Faites de la RSE un levier de performance globale pour votre entreprise avec vos parties prenantes.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Dirigeant et/ou managers qui veulent structurer une démarche RSE, levier de la performance globale avec ces parties prenantes ;
- Les dirigeants à qui personne n'a encore dit que la RSE c'est +13 % de CA ;
- Les managers à qui personne n'a encore dit que le désengagement de leur salarié coûtait 14 310 euros par an à son entreprise ;
- Les dirigeants qui ne connaissant pas encore la future réglementation en 2023 sur le reporting extra financier pour les PME de plus de 250 salariés ;
- Les dirigeants qui en ont marre de subir les appels d'offres et veulent anticiper les nouvelles réglementations et les mutations ;
- Les dirigeants qui ont envie d'anticiper les risques et développer de nouvelles opportunités ;
- Les dirigeants qui ont envie que leur entreprise porte des valeurs porteuses de sens et d'engagements ;
- Les managers qui ont besoin d'apprendre les nouveaux enjeux de la RSE et la méthode pour structurer.



par Anne
LAURENCE

Engagée depuis longtemps tant professionnellement que personnellement, j'aime agir de façon pragmatique et positive. 10 ans auprès d'un PDG d'une PME engagée, la CAMIF, j'aime partager ma vision très transversale de la RSE et de l'entreprise avec un objectif : la performance durable et globale. Ce qui me fait vibrer et agir : partager mon expérience pragmatique et stratégique, faire grandir les managers sur la RSE, créer du lien entre les acteurs, mobiliser pour accompagner le changement tout cela avec le sourire et l'ambition de faire agir et progresser les entreprises vers plus d'engagements et de création de valeur. Je suis actuellement directrice des projets RSE et Nouveaux Modèles Economiques pour le Comité 21 Grand Ouest.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Connaître les nouveaux enjeux de la RSE grâce à une revue des enjeux, les 10 images chocs de 2021 et des quizz ;
- Comprendre le concept de RSE avec la vision performance globale.

JOUR 1 • Après-midi

- Connaître les étapes et outils pour structurer sa démarche RSE avec le référentiel ISO26000 ;
- Appliquer au travers une étude de cas d'un rapport RSE pour identifier des bonnes pratiques et engagements.

JOUR 2 • Matin

- Identifier les bonnes pratiques de son entreprise sur les 5 piliers de la RSE ;
- Identifier et prioriser ses engagements avec la cartographie des parties prenantes et la matrice de matérialité ;
- Apprendre à construire un plan d'actions RSE en lien avec la stratégie de son entreprise.

JOUR 2 • Après-midi

- Comprendre et identifier les bonnes pratiques pour mobiliser en interne et externe sur la RSE ;
- Connaître et Identifier les acteurs territoriaux engagés pour développer ses engagements RSE ;
- Connaître les solutions d'aides financières pour financer des projets RSE.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez participer à des ateliers individuels, collectifs, en sous-groupes. Nous allons nous inspirer grâce à des vidéos de dirigeants engagés en RSE et des échanges sur les enjeux sociétaux et environnementaux de votre entreprise et secteur d'activité. Vous allez apprendre à comprendre les étapes de structuration d'une démarche RSE pour ensuite créer le vôtre.

Prérequis

Aucun.

VENDEZ COMME VOUS ÊTES

Avant j'aimais pas vendre !

#Stratégie commerciale #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Alain
MULERIS

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

DÉFENDEZ VOS MARGES : NÉGOCIEZ EFFICACEMENT AU QUOTIDIEN

#Négociation #Stratégie commerciale

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Négocier ses achats, négocier ses contrats, négocier en interne avec ses partenaires sociaux ou simplement au quotidien avec ses interlocuteurs dans ou hors de l'entreprise, la vie du dirigeant est faite d'une alternance de petite et de grosses négociations. Nous verrons dans ce module que quel que soit le niveau de l'enjeu, le résultat final doit beaucoup à la qualité de la préparation au respect de quelques règles simples et à la connaissance des forces en présence.



OBJECTIFS

- Préparer et conduire des entretiens de négociation ;
- Acquérir et pratiquer une méthode sûre et éprouvée pour atteindre ses objectifs ;
- Adopter une posture efficace.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Négocier, une histoire de comportement

- Mieux se connaître pour mieux en jouer ;
- Les responsabilités du négociateur ;
- La valeur ambition ;
- La communication comme arme du stratège ;
- Oubliez que négocier est noble et que vendre est basique.

JOUR 1 • Après-midi

Négocier, une histoire de préparation

- Les 6 temps de la négociation ;
- La valeur des prestations ;
- Les contreparties qui pèsent
- Savoir tout préparer pour garder le talent pour l'imprévisible ;
- Poser efficacement ses objectifs.



par Nicolas
GENIN

Passionné par les leviers de la performance et après avoir passé 10 ans dans des groupes agro-alimentaires internationaux, Nicolas GENIN conseille et forme depuis 10 ans les entreprises d'univers aussi différents que la distribution, l'industrie, le conseil ou le sport, en France ou à l'étranger, en management, négociation, organisation ou en accompagnement dans la performance collective ou individuelle. Il accompagne au quotidien des entreprises dans leur stratégie de négociation tant dans la réflexion en amont que dans la conduite

JOUR 2 • Matin

Négocier, une histoire de technique

- Les stratégies : Compétition, compromis, coopération.

JOUR 2 • Après-midi

- Les méthodes : Point par point, retournement, bilan...
- Les tactiques : Pression, fermeture, duperie, collaboration, jeu du temps...
- Les techniques : Silence, autorité restreinte, comportement outrageux...

Méthode et outils pédagogiques

Échanges dirigés, jeux, exercices, entraînements, atelier de réflexion, découverte guidée, transposition, jeux de rôle, transposition.

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.

ESPRIT CLIENT, SERVICE GAGNANT

#Expérience client #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Cadre, Manager, Collaborateur.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

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

JOUR 1 • Après-midi

- Remise en énergie avec un exercice de pensée divergente.

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

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



par Anne
DELESTAN

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

- Remise en énergie avec un jeu de créativité.

Aiguiser son argumentaire avec la méthode CAP

Transformer les objections en leviers d'adhésion

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

Méthode et outils pédagogiques

Apports de méthodologies / Facilitation.

Cas pratiques / Apports de concepts.

Mises en situation / Entraînement pratique.

Vidéos / Partages de pratiques.

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

Prérequis

Aucun.

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.

OBJECTIF : VENDRE

Développer son efficacité commerciale

#Stratégie commerciale #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation aborde tout autant l'intégration de nouvelles bonnes pratiques relationnelles (Hard Skills), qu'organisationnelles (Soft Skills) ou personnelles (Human Skills), du fait de la nécessité de changer de mode de pensée pour séduire de nouveaux clients depuis les années 2020 : « On ne fait pas du chiffre avec des produits, mais avec des clients ». Ce sont donc bien des personnes qu'il faut séduire, surtout dans un monde ultra connecté.

Comme le dit Simon SINEK : « 100 % of your customers are people. If you don't understand people, you don't understand business ! ».



OBJECTIFS

- Préparer efficacement ses entretiens de prospection et de relance de clients ;
- Définir son plan d'action commercial, par étapes ;
- Réussir ses prises de contact et prendre ses RV par téléphone ;
- Conduire ses entretiens de vente, pour comprendre et analyser le profil de ses clients, en fonction de chaque situation de vente ;
- Convaincre et séduire de nouveaux clients en sachant vendre la valeur ajoutée de ses offres commerciales ;
- Négocier et recadrer positivement les objections de ses clients et les conduire jusqu'à la conclusion.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants, ou commerciaux, qui en ont marre de se faire rembarrer sur la petite phrase qui tue « vous êtes trop cher ! » ;
- Les dirigeants ou commerciaux qui ont toujours fait semblant de vendre, alors qu'ils sont en train de parler de leurs produits, ou de leur offre de service, ce qui est totalement inefficace !
- Les dirigeants ou managers, à qui personne n'a encore dit qu'il faut arrêter de commenter les commentaires, et de ne pas répondre à des questions que l'on ne leur a pas posées ;
- Les dirigeants ou managers qui ont besoin d'apprendre à écouter pour comprendre, et non plus écouter pour répondre.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Tour de table en profondeur des attentes et des problématiques de chacun(e). Le formateur commence à délivrer une partie des clés de lectures et des principes de base, des questions principales et des remises en cause à faire sur le chemin de la formation ;
- **Faire un pas de côté** : « Se regarder pédaler » par rapport à ses propres pratiques commerciales et comprendre son propre fonctionnement : en quoi suis-je à l'origine de certains de mes échecs : découvrir ce qu'il faut arrêter ou éviter ;



par Jean-Michel
FAIVRE

Jean-Michel FAIVRE est spécialisé, depuis 30 ans, dans l'accompagnement du développement des entreprises et de l'efficacité commerciale.

- Comprendre les principes actifs de la communication en situation commerciales : comment chaque client se fait son propre avis, au travers de ses biais cognitifs.

JOUR 1 • Après-midi

Les étapes de la vente

- Apprendre à construire son plan d'action en fonction de son fichier de prospects et clients : **les 5 « C »** ;
- **CONCEVOIR** : préparer son premier contact et découvrir les modèles de « story telling » pour réussir la prise de RV téléphonique ;
- **CONTACTER** : savoir créer rapidement un climat de confiance donner une bonne première impression à son prospect.

JOUR 2 • Matin

- **CONNAITRE & COMPRENDRE** : Acquérir et mettre en pratique l'art du questionnement, avec la méthode « SCORE » : passer de la « simple empathie » à l'art du profilage : « **les 4 atouts du commercial efficace** » ;
- Exercices de découverte et de questionnement : appliquer le **guide SCORE** en situation de vente, certains exercices pourront être filmés en vidéos puis analysés en groupe ;
- **CONVAINCRE & CONFORTER** : Argumenter en fonction des critères de motivations de son prospect ou client Savoir négocier et recadrer positivement les objections : exercices de vente.

JOUR 2 • Après-midi

- **CONCLURE** : Conduire et accompagner son client jusqu'à la conclusion ;
- Conforter et valoriser ses choix, pour le fidéliser ;
- Évaluation et synthèse de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

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

Certains exemples seront tirés de la vie quotidienne ou de la vie professionnelle pour former un tout dans lequel chacun retirer de nouvelles clés pour gérer ses propres relations de manière positive et inclusive. Et comme Jean-Michel sait le faire, quelques histoires et anecdotes viendront rendre le chemin plus léger, voire drôle, pour ne pas risquer de se prendre au sérieux, ce qui serait le comble pour une formation sur la vente.

Prérequis

Le seul prérequis pour participer à cette formation est d'avoir la volonté de découvrir de nouvelles pratiques commerciales pour élargir sa palette de talents, en complément de ses pratiques actuelles, et d'être prêt à recevoir des feedbacks personnalisés en fonction des exercices pratiques.

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

#Transition écologique #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

Et si la permaculture et la permaéconomie vous y aidait ?



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Jérémie
SAEZ

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

JOUR 2 • Matin

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

Méthode et outils pédagogiques

Pédagogie inversée.

Mise en situation.

Jeu de questionnement.

Feed back.

Prérequis

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

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

#Pleine conscience #Innovation



Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et cadres d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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



par Olivier RAURICH

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

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

JOUR 2 • Matin

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Pratiques guidées de pleine conscience pour incarner la nouvelle vision.

Prérequis

Aucun.

NEW

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

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et collaborateurs.

Programme

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

JOUR 1 • Matin

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

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

Vérifier en direct l'amélioration des résultats obtenus.

Acquérir des schémas de rédaction adoptés à différents cas.

JOUR 1 • Après-midi

Entraîner ChatGPT à suivre des scénarios.

Comprendre le fonctionnement général des outils d'IA générative.

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

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

JOUR 2 • Matin

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

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

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

JOUR 2 • Après-midi

Recenser les données disponibles dans les entreprises des JD.

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



par Valérie
VO HA

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille de présences émargées sur place. Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage. Auto-évaluation des acquis à la fin du stage. 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 !).

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

NIVEAU 2

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

JOUR 1 • Après-midi

Mécanismes et scénarios d'échec

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



par Jean-Pierre
AUGAT

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

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

JOUR 2 • Matin

Gérer les situations délicates et conflits

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

JOUR 2 • Après-midi

Gérer le stress

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir suivi le Niveau 1.

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

#Communication non verbale
#Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

Devenez un super communicant !



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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



par Céline
DELAVEAU

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

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

ÊTRE ACTEUR DE SA COMMUNICATION

#Communication #Story-telling

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes-vous déjà observé en train de communiquer ?

La communication est un art et pour faire passer les bons messages, il ne faut rien laisser au hasard. Que ce soit face aux clients, aux collaborateurs ou aux fournisseurs, vous devez faire preuve d'intuition et d'efficacité dans chacune de vos prises de parole. Apprenez ainsi à intégrer l'émotionnel ou le plaisir pour gagner en impact et vous sortir de situations parfois délicates. **Silence, ça tourne, action !**



OBJECTIFS

- Acquérir les outils nécessaires pour affirmer ses idées dans ses prises de parole en public, négociations, entretiens, réunions, et toute situation de communication orale professionnelle ;
- Prendre conscience de son image et devenir l'acteur de sa communication.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants chefs d'entreprise, managers, chefs de projets, chefs d'unité, DRH, Dir com, professions libérales en lien avec le public architectes, avocats et d'une façon générale tout manager amené à prendre la parole en public, en réunion ou en assemblée.

Programme

JOUR 1

- **Quel type de communicant êtes-vous ?** Prise de conscience de son style de communication – Quelle image avez-vous de vous ; quelle image imaginez-vous que les autres ont de vous, quelle image aimeriez-vous avoir de vous – points forts et points faibles de votre communication – zone de confort et zone d'inconfort – Conscience du body langage – du non verbal et de tous les signes de la communication comportementale.
- **Soyez percutants dans vos propos :** Développez la clarté de vos messages dans toutes les situations où vous prenez la parole – Sachez improviser en toutes circonstances – Sachez répondre du tac au tac quand c'est nécessaire – Développez votre répartie – Argumentez de façon convaincante – Faites face au « trou noir » au stress et à la déconcentration – Développez votre empathie et votre authenticité – Sachez construire un argumentaire – construire une réunion – comprendre et intégrer les notions de rythme et de contact.
- **Acquérez les fondamentaux de l'art oratoire :** Développez votre ancrage, votre enracinement dans vos prises de parole en public, sachez vous appuyer sur une respiration abdominale et diaphragmatique pour maîtriser votre trac, développez l'articulation et la diction de façon naturelle ; sachez poser le regard, maîtrisez le langage non verbal, le langage du corps, des mains...



par Nicolas
BOULOGNE

Une vingtaine d'années dans des postes de manager et de chef d'entreprise, puis une dizaine d'années dans l'accompagnement de managers et de leurs équipes lui ont permis d'identifier ce qui "marche" vraiment, pour faire émerger le potentiel de chacun ! Formé à l'Intelligence émotionnelle, à la Communication non violente, à la Pleine conscience, à l'Analyse transactionnelle, à la Transe cognitive... Il met ses outils, autant que sa propre expérience professionnelle et personnelle, au service d'une double compétence de coach et de formateur. Et cela, dans la fluidité, l'humour et la détente, lors de séances en individuel ou en collectif.

JOUR 2

- **Négociez en souplesse :** Négociez en étant à l'écoute de vos besoins – identifiez ceux de vos partenaires – Sachez ne pas céder à la pression – Négociez dans les moments difficiles et avec les personnalités sensibles – Renforcez votre pouvoir de persuasion avec un ou plusieurs partenaires.
- **Intervenez positivement dans les conflits :** Faites du conflit une source d'évolution – Développez l'art de la médiation – hostilités, tensions, désaccords avec vos partenaires quand et comment intervenir ? Managez les personnalités difficiles et les périodes sensibles (manipulations, rumeurs) Stimulez vos collaborateurs par un management humain et dynamique – Maintenez avec vos partenaires une communication positive – Sachez réagir dans les moments d'émotion intense – sachez exprimer librement vos émotions en réunion, en rendez-vous.
- **Transmettez vos messages en toutes circonstances :** Sachez dire le fond de votre pensée sans ambages – Faites circuler les informations quotidiennes à vos collaborateurs, vos partenaires, vos visiteurs – Assurez-vous d'avoir été compris Sachez évoquer un sujet délicat tout en restant direct et bienveillant – Sachez répondre aux questions imprévues – Sachez vous positionner dans toutes les relations hiérarchiques – Soyez efficace dans les rencontres brèves. Sachez intervenir sans support
- **Développez la vitalité sans développer votre stress.** Libérez-vous de la critique et du reproche par le langage de l'authenticité. Développez la conscience et la vigilance. Sachez vous positionner – Savoir dire oui, savoir dire non. Sachez déléguer. Sachez vous détendre, respirer, prendre du recul, vous ancrer...

Méthode et outils pédagogiques

De caractère expérientiel, La pédagogie d'Arnaud RIOU s'appuie sur la Voie de l'ACTE® APPROCHE CONSCIENTE DE LA TOTALITÉ DE L'ÊTRE. Cette pédagogie est une approche résolument pragmatique. Les journées alternent mises en situation – études de cas concrets – feed back individuel – Travail caméra – Nous ne travaillons pas les stratégies, mais la posture du dirigeant. Zéro prise de notes ; pas de PowerPoint.

Prérequis

Aucun pré requis nécessaire. Ceux qui le souhaitent peuvent lire les ouvrages d'Arnaud RIOU : notamment Oser parler et savoir dire (Editions de l'Homme) et 5 étapes et je prends la parole en public (Editions Solar).

NEW

FACILITATION GRAPHIQUE – BOOSTEZ VOTRE COMMUNICATION PAR LE VISUEL

#Intéractivité #Créativité

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

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



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

Cette formation va vous permettre

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants, managers et collaborateurs qui veulent

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

Programme

JOUR 1 - Matin

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

JOUR 1 - Après-midi

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

JOUR 2 - Matin

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

JOUR 2 - Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Communication #Prise de parole en public



par Frédéric
CATELAIN

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personnes ayant des contacts dans son travail.

Programme

JOUR 1

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

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

JOUR 2

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

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

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

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

Prérequis

Aucun.

L'ART 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 désamorçage 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.

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