

MON CATALOGUE DE FORMATION


 EN RÉGION

GRAND-EST

2026-2027



SOMMAIRE

Clique sur les
thématiques
pour être dirigé
vers la page 

	ÉDITO	3
01	CALENDRIER RÉGIONAL	4
02	LA FORMATION AVEC LE CJD	5
	Quelques chiffres	5
	Les différentes offres	6
	Notre catalogue de formation pour les forums formation	8
	Focus sur Copernic	9
	Parcours JD	10
03	LA BOÎTE À OUTILS	11
	Comment s'inscrire ?	11
	Inscription sur My CJD : trucs et astuces	12
	Comment financer ma formation ?	13
04	FORUM FORMATIONS	14
	Memento	14
	Forum Parcours	17
	Forum JD d'Automne - Novembre 2026	18
	Forum JD d'Hiver - Janvier 2027	19
	Forum JD de Printemps - Mars 2027	20
	Forum Collab - Mars 2027	21
	Forum Collab - Juin 2027	22
05	TES CONTACTS EN RÉGION	23
	Alsace	23
	Lorraine	24
	Bourgogne Franche-Comté	25
	ANNEXES PRÉSENTATION DES FORMATIONS	26



ÉDITO

Très chers JDs,

Le monde autour de nous **S'ACCÉLÈRE, se complexifie, se réinvente**. Les repères d'hier ne suffisent plus à naviguer les défis d'aujourd'hui. Et pourtant — c'est précisément là que le jeu devient **PASSIONNANT**.

Car un dirigeant qui ne se forme pas subit. **Un dirigeant qui se forme choisit sa direction.**

C'est exactement pour ça que nous avons pensé ce catalogue 2026-2027 autour d'un ensemble d'idées et surtout pour **vous proposer de trouver VOTRE CAP**.

Pas juste une carte toute tracée, les territoires changent trop vite pour ça.

Mais un instrument de précision, ancré dans **NOS VALEURS**, calibré sur **VOS AMBITIONS**, et conçu pour vous aider à avancer avec clarté, même dans le brouillard. En résumé, levons la tête de notre guidon et prenons de la distance.

Notre nouvelle formation phare dans le Parcours s'appelle **BOUSSOLE** : elle incarne cette promesse. Elle vous invite à faire le point sur vous, sur votre entreprise, sur le sens que vous donnez à votre engagement de dirigeant pour repartir avec une orientation nette et une **ÉNERGIE RENOUVELÉE**.

Autour d'elle, vous trouverez tout l'écosystème de formations qui fait l'ADN du CJD Grand Est : **des thématiques ancrées dans le réel, des formateurs qui pratiquent ce qu'ils enseignent** et des espaces où l'on apprend autant des autres que du contenu lui-même.

APPRENDRE · TRANSMETTRE · AGIR. Ce triptyque n'a jamais été aussi vital.

En Alsace, en Bourgogne-Franche-Comté, en Lorraine, nos trois territoires n'en forment qu'un seul lorsqu'il s'agit de grandir **ENSEMBLE**. C'est la force du Grand Est : **une diversité d'entreprises, de secteurs, de profils** qui se retrouvent autour d'une conviction commune, celle que le dirigeant qui progresse entraîne avec lui toute son organisation.

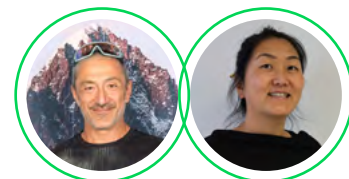
Ce catalogue est votre carte de voyage pour deux ans. **Vous y choisirez vos escales, vos rythmes, vos défis**. Nous serons là, à chaque étape, pour vous accompagner.

TROUVEZ VOTRE NORD. FORMEZ-VOUS ET RAYONNEZ.

L'équipe Référents Formation CJD Grand Est



Vincent RINNERT & Jérôme LE ROY
Alsace



Mathieu LÉO & Sandra CHATELAIN
Bourgogne-Franche-Comté

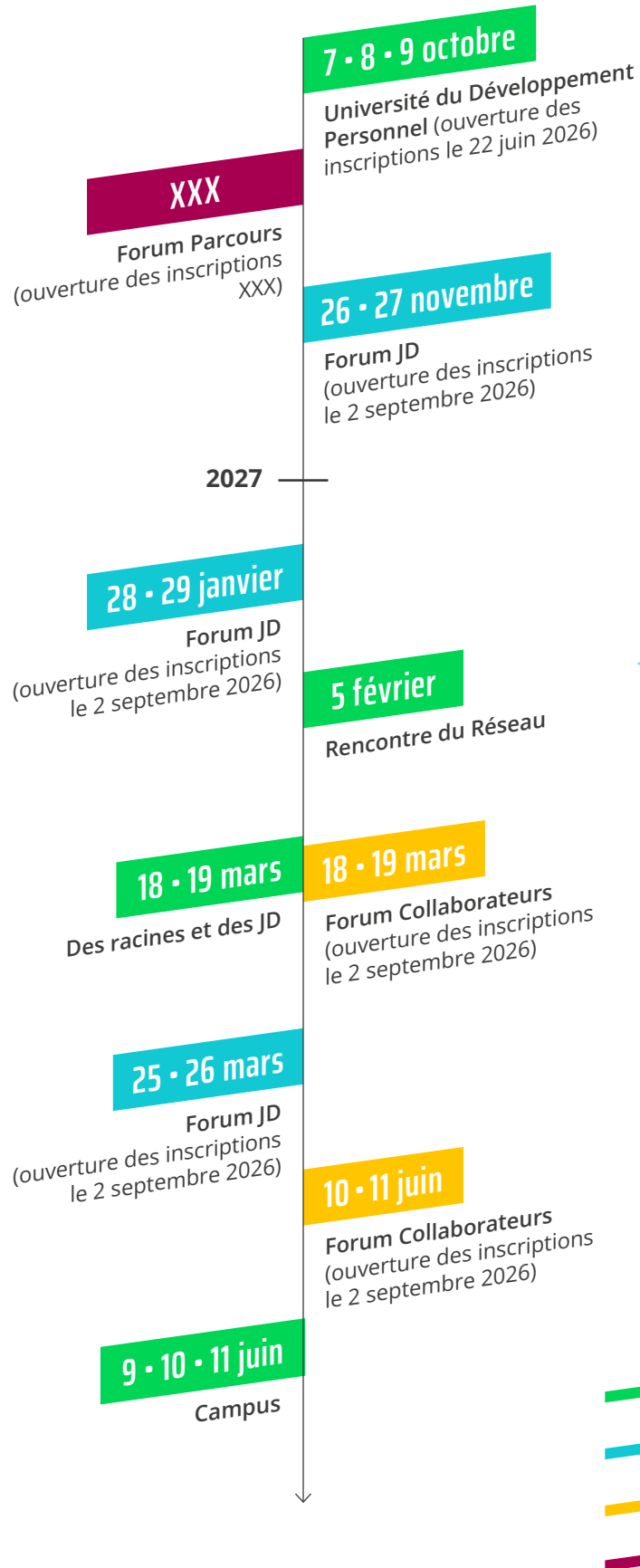


Severine GUERIN & Céline CAMPI
Lorraine



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



02 LA FORMATION AVEC LE 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.

96 %

Taux de satisfaction

Près de 4600

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

+ 400

Sessions programmées
chaque année

+ 700

JD en formation Copernic

+ 200

Formateurs référencés

+ 230

Thématiques proposées
au catalogue national

+ 50

Forums par an

2

Jours de formation minimum
par an pour chaque JD

+ de 70 000

heures de formation

2 • Les différentes offres

Forum formation

Se construire, Diriger, Pérenniser, Rayonner

De 1 à 3 jours

Parcours Copernic

Parcours de professionnalisation au métier de dirigeant

2,5 ans

UDP

Université du Développement personnel

2,5 jours

Parcours JD

5 modules : Valeurs et performances, VISA, Facil, Apprendre à apprendre, Influence et dynamique
Nouveau module 2026 : Boussole

De 1 à 2 jours/module

Campus JD

Animateurs de Commissions
Prise de fonctions de bureau

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

Les forums formation

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

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

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

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.

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 du 7 au 9 octobre 2026.

La formation professionnelle*



Les dispositifs 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

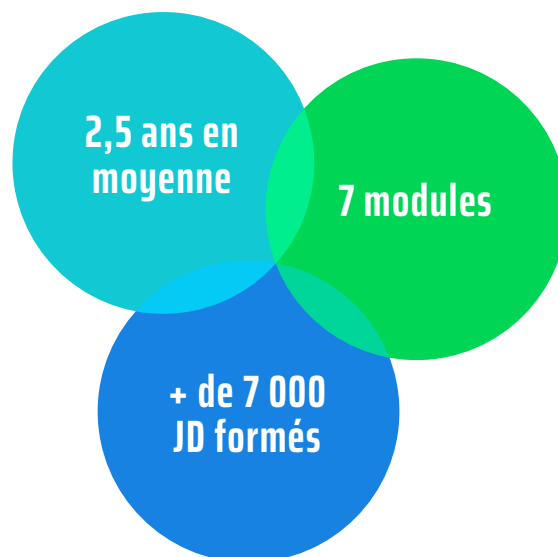
- Vision**
- Stratégie et Développement**
 - Stratégie Globale
 - Business Stratégie
 - Stratégie de communication
 - Stratégie financière
 - Stratégie digitale
- Innover**
 - Techniques d'innovation
 - Créativité
- Responsabilité**
 - Initiation à la RSE
 - Nouveaux modèles économiques
 - Environnement

Rayonner

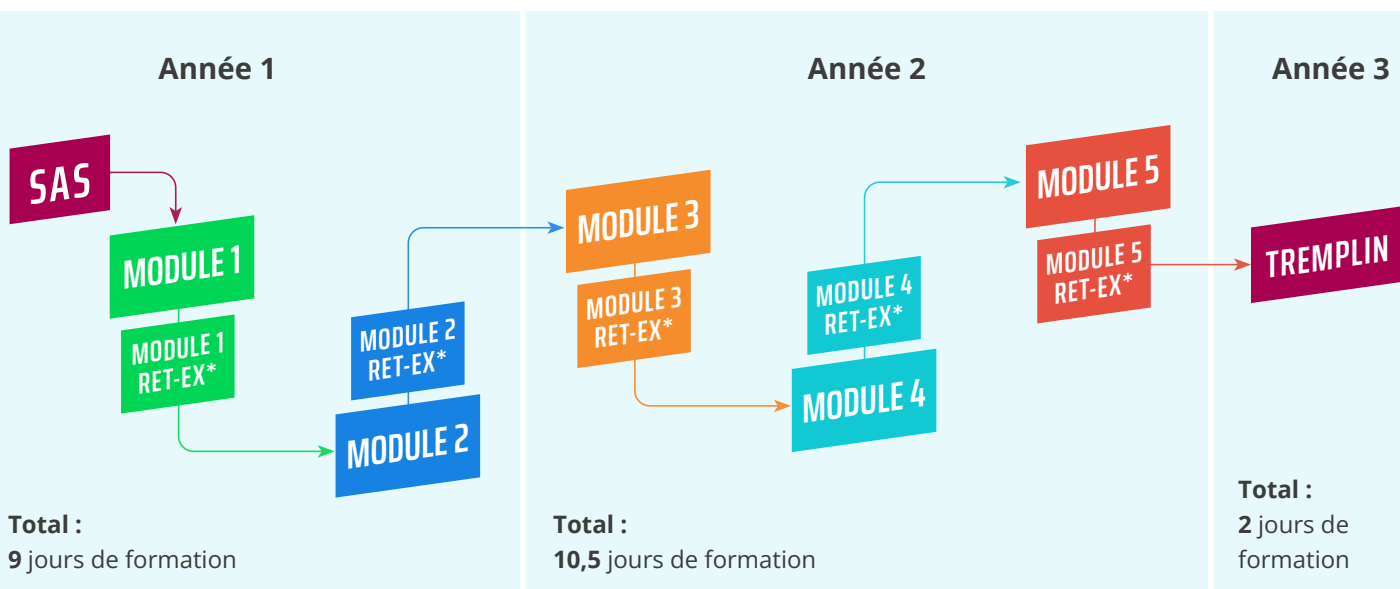
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
 - Prise de parole en public
 - Techniques de communication

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 : <https://formation.cjd.net/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 :

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.



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 !



Apprendre à Apprendre



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

Influence et Dynamique



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

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

FACIL



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

Boussole



Le nouveau module du Parcours JD :

Si VP lance le futur JD dans sa transformation personnelle, BOUSSOLE l'embarque pour traduire les convictions du CJD en actions concrètes dans son entreprise. 2 jours pour cartographier son écosystème, identifier ses premiers impacts mesurables, et repartir avec un plan d'action connecté aux commissions et formations CJD.

03 LA BOITE À OUTILS



1 • Comment s'inscrire ?

Bonne nouvelle ! Tu as la possibilité de choisir le paiement en prélèvement SEPA et le prélèvement n'aura lieu que 45 jours avant la formation :



1

Sois à jour de ta **cotisation annuelle** au moins 30 minutes avant l'ouverture des inscriptions.

2

Anticipe et **complète ton compte MyCJD en amont des inscriptions** pour gagner du temps (infos entreprises, collaborateurs, mandats SEPA...), tu peux renseigner plusieurs entreprises sur ton compte Mycjd et choisir la bonne lors de l'inscription.

3

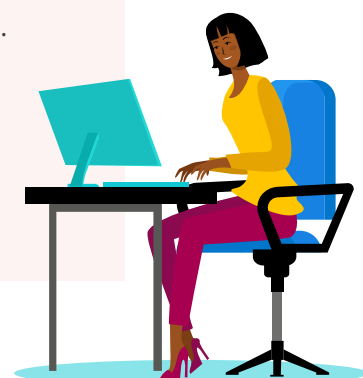
Le jour de l'ouverture des inscriptions, **inscris-toi (ou tes collaborateurs)** sur l'offre de ton choix.

4

Choisis ton **moyen de paiement** (CB ou SEPA).
Attention à ton plafond si tu choisis la CB. En SEPA, le prélèvement aura lieu **45 jours avant la formation** sur le mandat signé et pour chaque panier. (exception sur Copernic, vous mettre en lien avec le mail : copernic@cj.net).

5

Retrouve tes **documents et factures** dans ton espace privé à partir de MyCJD.



2 • Inscription sur My CJD : trucs et astuces

Connexion sur My CJD

Avec tes identifiants :

Adresse mail (prenom.nom@cjd.net) + MDP.

Pour te connecter : Si tu as déjà un compte Microsoft, change de navigateur et passe en navigation privée.

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

Les inscriptions seront closes 3 jours avant le démarrage du forum.

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

- 1 • Tu es à jour de ta cotisation depuis au moins 30 mn et ton compte Mycjd est bien complété ;
- 2 • Privilégie le paiement SEPA, tu ne seras prélevé.e que 45 jours avant la formation ;
- 3 • Si tu choisis la CB : Tu as bien ton application bancaire installée sur ton téléphone et ta carte bancaire est bien activée avec le 3D Secure, notamment si c'est celle de l'entreprise ;
- 4 • Tu n'as pas dépassé le plafond de paiement hebdomadaire avec ta carte bancaire ;
- 5 • Ton compte est suffisamment approvisionné.

Ton inscription effectuée, tu recevras une confirmation puis une convention et le programme de formation, et la convocation.

Tu recevras une facture d'acompte 15 jours après ton prélèvement si tu as payé en SEPA ou dès ton inscription si tu as choisi le paiement CB ; Enfin, à l'issue de la formation, ta facture définitive, ton certificat de réalisation et ta feuille de présence. Pense à consulter tes spams.

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

Tu peux accéder à tes documents de formation sur ton espace privé depuis MYCJD-Espace formation.

! ATTENTION : Le forum démarré, il ne sera plus possible de modifier tout document de formation. Lors de ton inscription tu as le choix de l'entreprise sous laquelle tu souhaites t'inscrire (tu peux même en créer une nouvelle).

Désistement

Annuler sa formation a des conséquences pour tous les autres JD et pour la région.

En cas d'annulation, les conditions suivantes s'appliquent :

Ton annulation est prise en compte à la réception de ton mail à andrea.hummer@cjd.net et à ton RFS.

- **100 % TTC** de frais si le désistement intervient **15 jours calendaires** avant le début de la formation.
- **50 % TTC** de frais si le désistement intervient entre **16 et 30 jours calendaires** avant le début de la formation.
- **Néant** si le désistement intervient plus de **30 jours calendaires** avant le début de la formation.



3 • 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 ?

[Financer ma formation](#) ✨

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 :

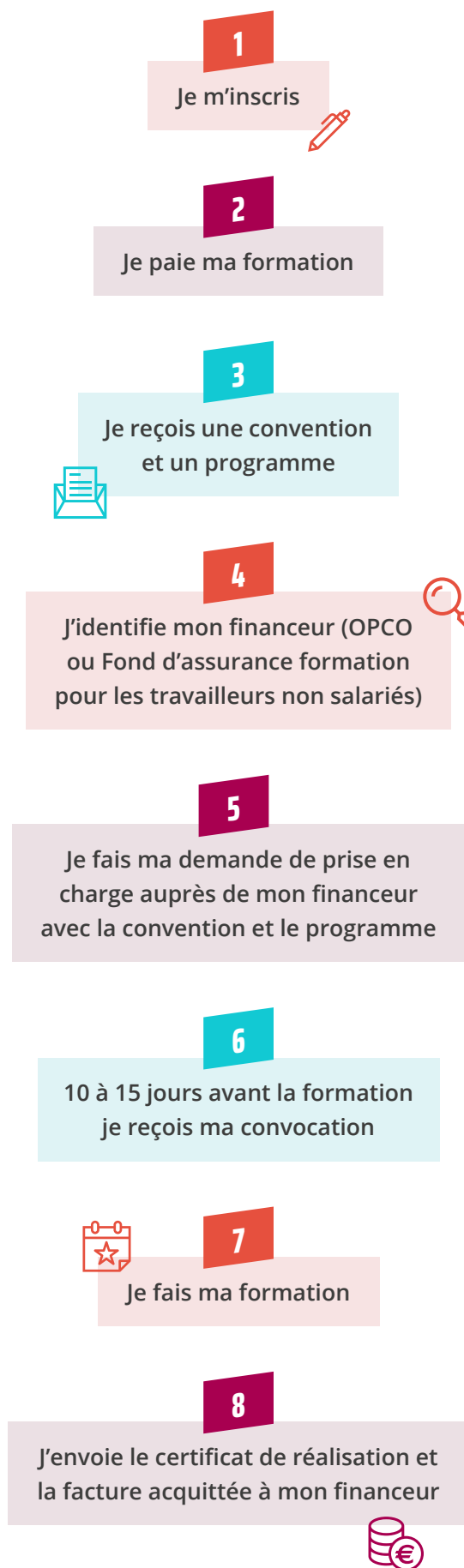
[Liste des opérateurs de compétences](#) ✨

Établir un devis

Tu peux établir un devis en toute autonomie si besoin.

Facture d'acompte

Tu recevras une facture d'acompte dès ton inscription si tu paies en CB ou 15 jours après ton prélèvement si tu choisis le SEPA.



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

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

04 FORUM FORMATIONS

MEMENTO 2026-2027



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	
PARCOURS XXX XXX	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>		
FORUM JD D'AUTOMNE 26 • 27 novembre 2026 La Bresse Hôtel Les Vallées	<input type="checkbox"/> Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant <i>Niveau 1</i>	Lydwine MOTTE	
	<input type="checkbox"/> 3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Élément Humain® <i>Niveau 1</i>	Rolande KODSI MAIO	
	<input type="checkbox"/> Conduire le changement et bien le vivre (ERO du changement : entre Enjeux, Risques et Opportunités)	Aurélie RICHARD	
	<input type="checkbox"/> Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! <i>Niveau 1</i>	Alain HUMBERT	
	<input type="checkbox"/> Le leadership des émotions • 2,5 jours	Sylviane RETUERTA	
	<input type="checkbox"/> Mieux se connaître et en finir avec ses croyances limitantes !	Bernadette PRICE	
	<input type="checkbox"/> Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) <i>Niveau 1</i> • 2,5 jours	Béatrice MAROT	
	<input type="checkbox"/> Écoute active	Yves SCHERPEREEL	
	<input type="checkbox"/> La gouvernance partagée, ensemble on va plus loin (Pour des leaders éclairés et des organisations libérantes)	Céline CUSSET	
	<input type="checkbox"/> Y a-t-il un pilote dans l'avion ? <i>Niveau 1</i> Construire et transmettre son projet d'entreprise	Bruno BOLLE-REDDAT	
	<input type="checkbox"/> Recruter efficacement	Pierre BULTEL	
	<input type="checkbox"/> Racontez votre histoire avec succès (Storytelling)	Philippe LAMBLIN	

suite



● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Coche tes choix de formation



FORUM JD D'HIVER
28 • 29 janvier 2027
La Bresse
Hôtel Les Vallées

Formation	Formateur	
● Trouver son équilibre entre sa vie professionnelle et sa vie personnelle	Philippe DARGET	
● Communiquez comme impro	Célia NOGUES	
● PNL : des outils pour développer son plein potentiel	Aurélie RICHARD	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niveau 2 • 2,5 jours	Béatrice MAROT	
● Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant Niveau 2	Lydwine MOTTE	
● De la situation stressante à la résilience	Patrick LESAGE	
● Dépassement de soi	Julien SOIVE Julien MAUGEY	
● Analyse financière Niveau 1	Philippe ABGRALL	
● Évaluer et développer les compétences de ses collaborateurs	Pierre BULTEL	
● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management®) • 8 pers. maximum	Fabrice MICHEL	
● Opération séduction sur LinkedIn : apprenez à séduire pour développer votre portefeuille clients	Julie AIRIEAU	

FORUM JD DE PRINTEMPS
25 • 26 mars 2027
La Bresse
Hôtel Les Vallées

● Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant Niveau 1	Lydwine MOTTE	
● De la situation stressante à la résilience	Patrick LESAGE	
● Communiquez comme impro	Célia NOGUES	
● PNL : des outils pour développer son plein potentiel	Aurélie RICHARD	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niveau 1 • 2,5 jours	Béatrice MAROT	
● Communiquer efficacement avec la Process Com®	Marie BINETRUY	
● Opération séduction sur LinkedIn : apprenez à séduire pour développer votre portefeuille clients	Julie AIRIEAU	
● L'art de la répartie	Fanny HILD	
● Personal Branding	Marielle MARTI	

suite

Coche tes choix de formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

FORUM COLLAB
18 • 19 mars 2027
Colmar
Hôtel Europe

Formation	Formateur	
● Le nudge : méthode douce pour inspirer la bonne décision	Christophe PAIN	
● Profiler-Manager : décoder les postures pour éviter les impostures	Nicolas BOURADA	
● L'art du lâcher-prise : à la rencontre de votre clown	Lucie PASCUTTO	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niveau 3 • 2,5 jours	Béatrice MAROT	
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! Niveau 2	Marion LLOPIS	
● Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC	
● Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 2 Activez les leviers invisibles de votre entreprise	Bruno BOLLE-REDDAT	
● Analyse financière Niveau 2	Philippe ABGRALL	
● Prise de parole en public	Maxime COGNY	
● Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (Analyse transactionnelle) • 2,5 jours	Sylvie GERBAULT	
● Communication digitale à l'ère de l'IA : du message au contenu	Alexandra HUMMER	

FORUM COLLAB
10 • 11 juin 2027
Colmar
Hôtel Europe

● Trouver son équilibre entre sa vie professionnelle et sa vie personnelle	Philippe DARGET	
● Le nudge : méthode douce pour inspirer la bonne décision	Christophe PAIN	
● L'art du lâcher-prise : à la rencontre de votre clown	Lucie PASCUTTO	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niveau 2 • 2,5 jours	Béatrice MAROT	
● Écoute active	Yves SCHERPEREEL	
● Conduire le changement et bien le vivre (ERO du changement : entre Enjeux, Risques et Opportunités)	Aurélie RICHARD	
● Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC	
● Analyse financière Niveau 1	Philippe ABGRALL	
● Prise de parole en public	Maxime COGNY	
● Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (Analyse transactionnelle)	Sylvie GERBAULT	
● Communication digitale à l'ère de l'IA : du message au contenu	Alexandra HUMMER	

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 aguerri, 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 du CJD Formation envoyé en fin de formation ou directement à l'adresse formation@cjd.net.

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

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

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

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

FORUM PARCOURS

16 - 17 OCTOBRE 2025

Ibis Styles Besançon



Ouverture des inscriptions le 17 juin 2025 à 9h

INSCRIPTION

- Les inscriptions ouvriront le **mardi 17 juin 2025 à 9h** sur Hello Asso, scanne le QR Code pour y accéder.
- Premiers arrivés, premiers servis en formation et chambre en single !



LES INFORMATIONS RELATIVES AU FORUM PARCOURS SERONT PROCHAINEMENT COMMUNIQUÉES. VOUS SEREZ INFORMÉ(E) DÈS LEUR MISE À DISPOSITION

ÉTAPE 1

Choisis ta formation dans le programme

	TARIFS TTC
VISA - Révèle l'animateur qui est en toi !	100 €
Apprendre à Apprendre - Révèle l'apprenant qui est en toi !	100 €
FACIL - Révèle le facilitateur qui est en toi !	100 €
Influence et dynamique - Révèle l'influenceur qui est en toi !	100 €

Tous les programmes sont accessibles [ici](#)

ÉTAPE 2

Choisis ta formule d'hébergement

Hébergement/
restauration en
SINGLE
300 € TTC

Hébergement/
restauration en
TWIN
270 € TTC

Restauration
midi et soir
200 € TTC

Règle en ligne sur HelloAsso.

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



FORUM JD D'AUTOMNE

26 - 27 NOVEMBRE 2026



Ouverture des inscriptions le mercredi 02/09/26 à 14h

La Bresse
Hôtel Les Vallées

SE CONSTRUIRE

		TARIF HT
Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant <i>Niveau 1</i>		Lydwine MOTTE 970
3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Élément Humain® <i>Niveau 1</i>		Rolande KODSI MAIO 970
Conduire le changement et bien le vivre (ERO du changement : entre Enjeux, Risques et Opportunités)		Aurélie RICHARD 970
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! <i>Niveau 1</i>		Alain HUMBERT 970
Le leadership des émotions • 2,5 jours		Sylviane RETUERTA 970
Mieux se connaître et en finir avec ses croyances limitantes !		Bernadette PRICE 1090
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) <i>Niveau 1</i> • 2,5 jours		Béatrice MAROT 970
Écoute active		Yves SCHERPEREEL 970

DIRIGER

		TARIF HT
NEW La gouvernance partagée, ensemble on va plus loin (Pour des leaders éclairés et des organisations libérantes)		Céline CUSSET 970
Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Construire et transmettre son projet d'entreprise <i>Niveau 1</i>		Bruno BOLLE-REDDAT 970
Recruter efficacement		Pierre BULTEL 970

RAYONNER

		TARIF HT
Racontez votre histoire avec succès (storytelling)		Philippe LAMBLIN 970



FORUM JD D'HIVER

28 - 29 JANVIER 2027




Ouverture des inscriptions
le mercredi 02/09/26 à 14h

La Bresse
Hôtel Les Vallées

SE CONSTRUIRE

		TARIF HT
Trouver son équilibre entre sa vie professionnelle et sa vie personnelle 	Philippe DARGET	970
Communiquez comme impro 	Célia NOGUES	970
PNL : des outils pour développer son plein potentiel 	Aurélie RICHARD	970
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) <i>Niveau 2 • 2,5 jours</i> 	Béatrice MAROT	1090
Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant <i>Niveau 2</i> 	Lydwine MOTTE	970
De la situation stressante à la résilience 	Patrick LESAGE	970
Dépassement de soi 	Julien SOIVE Julien MAUGEY	1340

DIRIGER

		TARIF HT
Analyse financière <i>Niveau 1</i>	Philippe ABGRALL	970
Évaluer et développer les compétences de ses collaborateurs	Pierre BULTEL	970
Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management®) <i>• 8 pers. maximum</i> 	Fabrice MICHEL	1000

PERENNISER

		TARIF HT
Opération séduction sur LinkedIn : apprenez à séduire pour développer votre portefeuille clients	Julie AIRIEAU	970



FORUM JD DE PRINTEMPS


25 - 26 MARS 2027



Ouverture des inscriptions le mercredi 02/09/26 à 14h

La Bresse
Hôtel Les Vallées


SE CONSTRUIRE

		TARIF HT
Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant <i>Niveau 1</i>		Lydwine MOTTE 970
De la situation stressante à la résilience		Patrick LESAGE 970
Communiquez comme impro		Célia NOGUES 970
PNL : des outils pour développer son plein potentiel		Aurélie RICHARD 970
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) <i>Niveau 1 • 2,5 jours</i>		Béatrice MAROT 1090
Communiquer efficacement avec la Process Com®		Marie BINETRUY 970

PERENNISER

		TARIF HT
Opération séduction sur LinkedIn : apprenez à séduire pour développer votre portefeuille clients		Julie AIRIEAU 970

RAYONNER

		TARIF HT
L'art de la répartie		Fanny HILD 970
Personal Branding		Marielle MARTI 970



FORUM COLLAB

18 - 19 MARS 2027



Ouverture des inscriptions
le mercredi 02/09/26 à 14h

Colmar
Hôtel Europe

SE CONSTRUIRE

		TARIF HT
NEW Le nudge : méthode douce pour inspirer la bonne décision 🌶️	Christophe PAIN	970
Profiler-Manager : décoder les postures pour éviter les impostures	Nicolas BOURADA	970
L'art du lâcher-prise : à la rencontre de votre clown 🌶️	Lucie PASCUTTO	970
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) 🌶️🌶️ <i>Niveau 3 • 2,5 jours</i>	Béatrice MAROT	1090
NEW Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! <i>Niveau 2</i> 🌶️	Marion LLOPIS	970

DIRIGER

		TARIF HT
Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC	970
Y a-t-il un pilote dans l'avion ? <i>Niveau 2</i> Activez les leviers invisibles de votre entreprise 🌶️	Bruno BOLLE-REDDAT	970
Analyse financière <i>Niveau 2</i>	Philippe ABGRALL	970

RAYONNER

		TARIF HT
Prise de parole en public 🌶️	Maxime COGNY	970
Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (Analyse transactionnelle) • 2,5 jours 🌶️	Sylvie GERBAULT	1090
NEW Communication digitale à l'ère de l'IA : du message au contenu	Alexandra HUMMER	970



FORUM COLLAB







10 - 11 JUIN 2027



Ouverture des inscriptions
le mercredi 02/09/26 à 14h

Colmar
Hôtel Europe


SE CONSTRUIRE

		TARIF HT
Trouver son équilibre entre sa vie professionnelle et sa vie personnelle 	Philippe DARGET	970
NEW Le nudge : méthode douce pour inspirer la bonne décision 	Christophe PAIN	970
L'art du lâcher-prise : à la rencontre de votre clown 	Lucie PASCUTTO	970
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) <i>Niveau 2 • 2,5 jours</i> 	Béatrice MAROT	1090
Écoute active 	Yves SCHERPEREEL	970
Conduire le changement et bien le vivre (ERO du changement : entre Enjeux, Risques et Opportunités) 	Aurélie RICHARD	970

DIRIGER

		TARIF HT
Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC	970
Analyse financière <i>Niveau 1</i>	Philippe ABGRALL	970

RAYONNER

		TARIF HT
Prise de parole en public 	Maxime COGNY	970
Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (Analyse transactionnelle) 	Sylvie GERBAULT	970
NEW Communication digitale à l'ère de l'IA : du message au contenu	Alexandra HUMMER	970

05 TES CONTACTS EN RÉGION



ALSACE



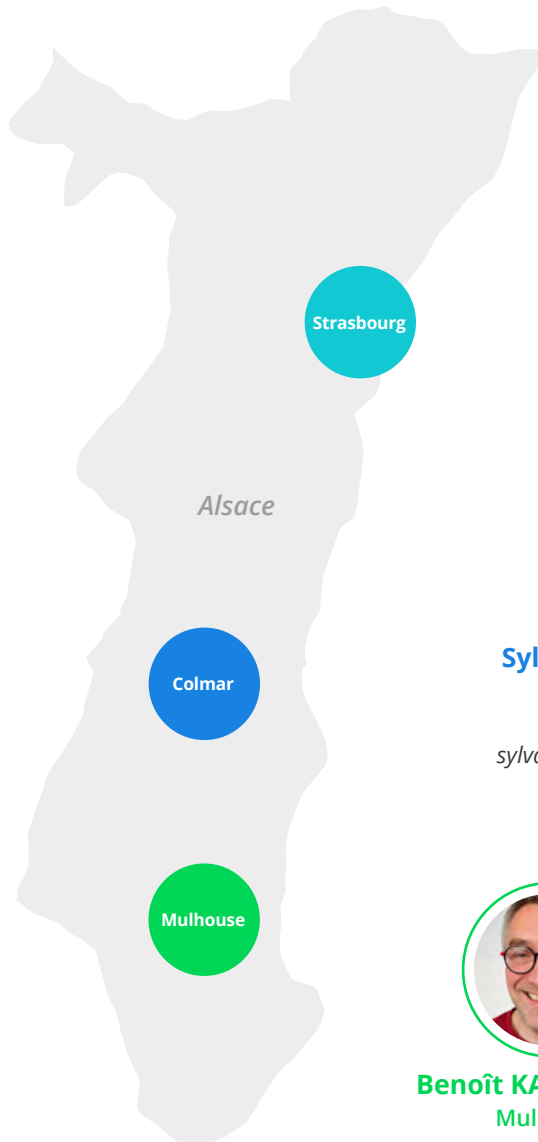
Vincent RINNERT (RFR)
06 47 33 18 63
vincent.rinnert@cjd.net



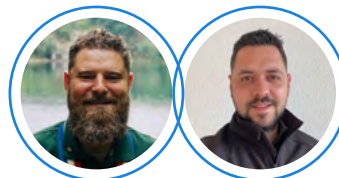
Jérôme LE ROY (RFR)
06 19 06 57 03
jerome.leroy@cjd.net



Andréa HUMMER
Chargée de mission formation
06 52 23 44 03
andrea.hummer@cjd.net



Jérôme LE ROY & Jérôme JOLLINIER
Strasbourg Strasbourg
06 19 06 57 03 06 81 85 63 76
jerome.leroy@cjd.net jollinier@gmail.com



Sylvain TOURNAY & Tristan PIERREVELCIN
Colmar Colmar
06 37 68 09 82 07 81 68 75 78
sylvain.tournay@cjd.net tristan@modulecube.fr



Benoît KAUFFMANN
Mulhouse
06 82 55 46 68
benoitkauffmann1@gmail.com

LORRAINE



Céline CAMPI (RFR)
06 64 36 76 32
ccb@eivi-lux.com



Séverine GUERIN (RFR)
06 62 39 01 95
severine.guerin@santé2d.fr



Andréa HUMMER
Chargée de mission formation
06 52 23 44 03
andrea.hummer@cjd.net



Barbara THOMAS
Lorraine 3 Frontières
06 78 84 04 34
barbara.schneider@cjd.net



Franck BOUR
Metz
06 79 87 06 73
franck.bour@xolindiffusion.com



Clément GEORGES
Saint-Dié-des-Vosges
06 70 93 05 61
clement.georges@cjd.net



Stéphane DE GARDIN & Audrey COUILLARD
Nancy Nancy
06 16 58 37 33 06 63 81 21 37
s.degardin@rsl.eu audrey.couillard@astuciapro.fr



Antoine COLLINO & Claire GRESSER
Épinal Épinal
06 62 65 54 32 06 81 73 80 40
antoine.collino@orange.fr claire.gresser@cjd.net



BOURGOGNE-FRANÇHE-COMTÉ



Mathieu LÉO
(RFR)
06 72 28 70 06
mathieu.leo@cjd.net



Sandra CHATELAIN
(RFR)
06 66 72 53 86
unheas@gmail.com



Andréa HUMMER
Chargée de mission formation
06 52 23 44 03
andrea.hummer@cjd.net



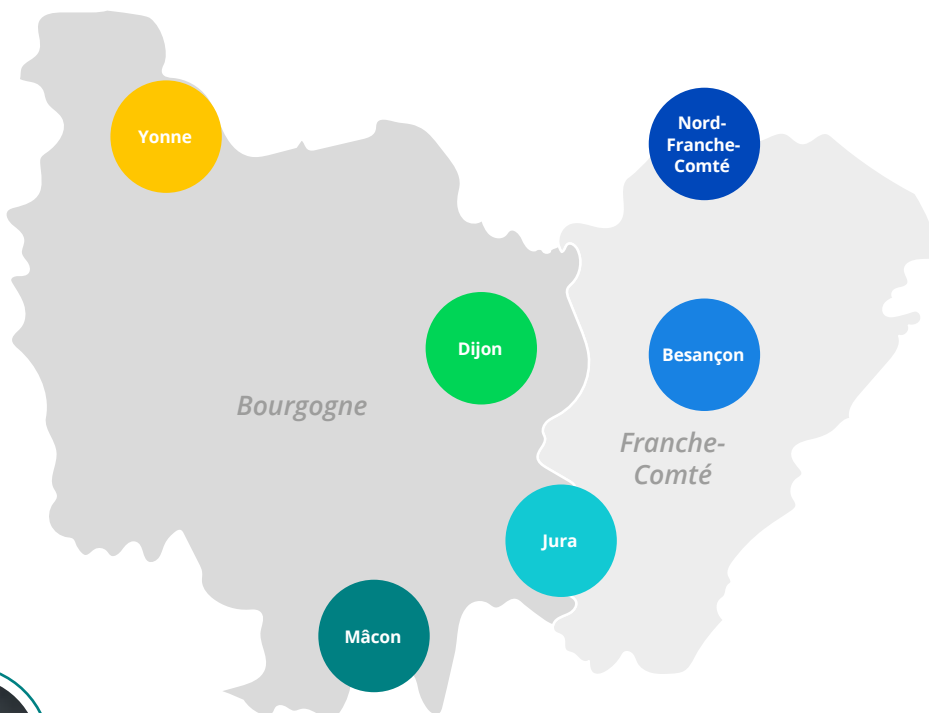
Christopher BRUNEEL
Yonne
06 85 69 62 78
contact@formyou.me



Sandra CHATELAIN
Dijon
06 66 72 53 86
unheas@gmail.com



Benjamin DREZET
Nord-Franche-Comté
06 50 15 05 54
benjamindrezet@gmail.com



Charlotte SUGIER
Mâcon
06 65 52 36 41
charlotte.sugier.consulting@gmail.com



Lionel DANIERE
Jura
06 71 23 92 57
lionel.daniere@cjd.net



Pierrick WIDMER & Émilie LHOMME
Besançon Besançon
06 37 39 51 93 06 25 33 05 74
p.widmer@lespetitsbricoleurs.fr e.lhomme@celtis.eu

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.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 1



#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'ennéagramme est un modèle qui permet de structurer les différentes personnalités en 9 fonctionnements types. Ces « catégories » sont définies sur la base des trois centres d'intelligence que nous possédons tous : le mental, l'émotionnel ou l'instinctif. L'Ennéagramme permet de mieux se connaître pour appréhender plus facilement sa relation aux autres et à soi-même. Alors, êtes-vous plutôt perfectionniste? Joueur? Gagnant ? Ou diplomate?



OBJECTIFS

- Analyser et établir un bilan de ses capacités à communiquer, coopérer et se manager
- Acquérir des connaissances sur différents modes de fonctionnement
- Identifier et valoriser les complémentarités
- Conduire un entretien pour améliorer la coopération
- Construire un plan d'actions pour progresser en compétences



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

- Les apports récents des neurosciences à propos des centres d'intelligences
- Auto-diagnostic de son mode de communication
- Exercice d'entraînement pour la compétence "valoriser la complémentarité"
- Les trois intelligences mentale, émotionnelle et corporelle et leurs rôles dans la communication et la coopération au quotidien

2^e demi-journée

- Exercice d'entraînement pour la compétence "communiquer" : Story Telling à 2
- Les ressources du centre émotionnel dans la communication et la coopération : talents et limites
- Pratiques d'identification et valorisation de la différence
- Apports pédagogiques : lien entre les émotions et le développement des centres d'intelligence, lien avec la compétence « se manager »



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

3^e demi-journée

- La place des émotions dans la communication
- Donner et Recevoir un retour à l'autre. Le faire progresser.
- Exercice d'entraînement pour la compétence "coopérer"
- Les ressources du centre mental dans la communication et la coopération : talents et limites
- Prendre conscience de sa communication non-verbale
- Les ressources du centre corporel dans la communication et la coopération : talents et limites
- Pratique de valorisation de la différence

4^e demi-journée

- Motivation et freins au progrès dans la communication et la coopération
- Lien avec les besoins vitaux
- Apport sur un élément complémentaire de différence : les instincts
- Exercice sur les préoccupations instinctives quotidiennes
- Les besoins de reconnaissance, la relation à la confiance, la nécessité de construire dans la durée.
- Les relations entre son mode de fonctionnement et les centres d'intelligence
- Ateliers par centre d'intelligence sur les talents et axes de progrès dans la coopération

5^e demi-journée

- Les domaines de compétences de la conduite d'un entretien de coopération et leurs composantes
- Mises en situation évaluative des acquis : exercice d'un entretien de coopération : La découverte
- Construction de son plan de progrès

Méthode et outils pédagogiques

Outil pédagogique : l'ennéagramme.

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

Et construit un plan d'action pour progresser en compétences

Prérequis

Aucun.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 2

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est pour vous si vous cherchez :

À mieux respecter vos besoins relationnels et ceux des autres.

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



OBJECTIFS

- Approfondir les connaissances des différents points de vue, des talents associés et des limites.
- Synthétiser un entretien restituant fidèlement son contenu afin d'être plus objectif dans la coopération,
- Conduire un entretien de changement en étant constructif afin de coopérer+ efficacement.
- Construire un plan d'actions pour développer ses compétences.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

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

Groupe de 7 à 14 personnes.

Programme

1^{re} demi-journée

- Annonce des enjeux de coopérer + efficacement, des objectifs de la formation, de la progression pédagogique et du déroulé
- Exercice de présentations croisées de participants
- Expression des attentes des participants et de leurs objectifs
- Évaluation et rappel des connaissances acquises au premier module
- Apport pédagogique sur les besoins vitaux, les émotions et les centres d'intelligence.

2^e demi-journée

- Les styles d'expression et d'élocution : verbal, non verbal
- Premières mise en exercice d'un entretien de changement (le carnet de notes)
- Apport pédagogique sur les bases d'un entretien de changement constructif
- Premières mises en exercice d'un entretien de changement



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

3^e demi-journée

- Avec la méthode des panels, découvrir les différentes hiérarchies d'utilisation des centres d'intelligence
- Avec la méthode des panels, découvrir les différents styles de comportements, leurs motivations et leurs talents
- Développer ses capacités à accepter et apprécier les différences

4^e demi-journée

- Retour d'expériences et évaluation des apprentissages
- Apport théorique sur le phénomène des projections dans la relation
- Mises en exercice pour développer ses capacités à les identifier et apprendre à en tenir compte pour être plus objectif dans la relation à l'autre
- Apport pédagogique sur les trois principales préoccupations instinctuelles et leurs impacts sur le style de comportement

5^e demi-journée

- Complément pédagogique sur les fondamentaux de l'entretien de changement
- Exercice d'apprentissage de la pratique de l'entretien de changement
- Construction de son plan de progrès
- Evaluation et bouclage du stage

Méthode et outils pédagogiques

Outil et apport pédagogique : l'ennéagramme.

Matériel pédagogique : supports écrits, documents libres.

Atelier d'échanges et partage d'expériences.

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

Prérequis

Avoir suivi le niveau 1 du parcours CCM.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 3

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

- Annonce du déroulé et des objectifs pédagogiques
- Évaluation et rappel des connaissances acquises aux 2 premiers modules
- Auto-évaluation de ses préoccupations quotidiennes.
- Les 3 grands domaines de préoccupations au quotidien : la sécurité, l'excellence, et progresser collectivement : présentation générale
- Formulation des objectifs de changement (exercice et présentation orale)
- Atelier de découverte des 3 domaines de préoccupations.

2^e demi-journée

- Évaluation par QCM de ses connaissances
- Apports pédagogiques plus approfondi sur les domaines de préoccupations
- Exercice sur sa capacité à embarquer et à utiliser son charisme afin d'avoir de l'impact sur l'autre.
- Apports pédagogiques sur les qualités et les excès dans le domaine de préoccupation de l'excellence
- Exercice sur sa capacité à accueillir, à apporter de la chaleur, et à soutenir afin de sécuriser l'entreprise.
- Apports pédagogiques sur les qualités et les excès dans le domaine de préoccupation de la sécurisation



par **Regard9**

Stéphane GILBERT, co-dirigeant de Regard9, organisme de formation créé en 1999, certifié OPQF en 2016, et adhérent à la FFP. Stéphane Gilbert a été formé à l'outil à l'École d'Helen Palmer et au coaching à la LKB School.

3^e demi-journée

- Exercice sur sa capacité à fédérer et faire adhérer ensemble autour d'un projet afin de faire participer chaque individu et progresser collectivement.
- Apports pédagogiques sur les qualités et les excès dans le domaine de préoccupation du progrès collectif
- Se comprendre, partager et agir ensemble avec la méthode des Panel sur les 3 grands domaines de préoccupation
- Découvrir ses clés de progrès. Ces mises en situation révèlent les aptitudes et compétences de chacun, la manière de les prendre en compte et de les faire évoluer au sein de l'entreprise..

4^e demi-journée

- Atelier de partage d'expérience sur les panels de la veille
- L'impact sur la facilité ou non à faire évoluer ses aptitudes à coopérer avec les autres
- Conduite d'un entretien de coopération afin d'équilibrer ses 3 domaines de préoccupations
- Exercice applicatif sur le thème du travail collaboratif : évaluation des facilités et difficultés, ainsi que les talents et les ressources liées aux 3 domaines

5^e demi-journée

- Évaluation de son processus d'acquisition des connaissances par QCM
- Les techniques et les clés de progrès
- Évaluation des compétences acquises
- Décision d'action pour progresser au quotidien dans ses compétences et dans la répartition de son temps.
- Choix des moyens de progrès adéquats.
- Construction et présentation de son plan de progrès
- Évaluation de la formation et l'atteinte des objectifs.

Méthode et outils pédagogiques

Matériel pédagogique : supports écrits, vidéoprojecteur, documents, vidéos préenregistrées
Outil pédagogique : L'Ennéagramme

Prérequis

Avoir suivi le niveau 2 du parcours CCM.

COMMUNIQUEZ COMME IMPRO

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 - Matin

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

JOUR 1 - Après-midi

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

JOUR 2 - Matin

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

JOUR 2 - Après-midi

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



par Célia
NOGUES

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC LA PROCESS COM[®]

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

• JOUR 1 • Après-midi

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



par Marie
BINETRU Y

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

• JOUR 2 • Matin

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

• JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Être curieux et ouvert.

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

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

CONDUIRE LE CHANGEMENT ET BIEN LE VIVRE

(ERO du changement : Entre Enjeux, Risques et Opportunités)

#Conduite du changement #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Votre mission si vous l'acceptez: devenez le ERO de votre évolution professionnelle et personnelle.

Comment dans un contexte en mutation constante pouvons-nous diriger notre vie et garder le cap sur nos objectifs, tout en soutenant nos valeurs individuelles et collectives ? Enrichissez et capitalisez votre boîte à outils afin d'adopter la souplesse adéquate pour bien vivre le changement et le conduire de la meilleure des manières.



OBJECTIFS

Durant cette formation, nous nous intéresserons à la conduite du changement et comment bien le vivre ! Les stagiaires acquerront de nombreux outils pour comprendre et accompagner le changement au quotidien. Cela leur permettra de développer de nouvelles stratégies en vue d'initier et conduire les changements désirés et désirables.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Compréhension et application de l'équation du changement.
Compréhension des enjeux pour faire des choix conscients.

JOUR 1 • Après-midi

L'art de l'objectif désiré et désirable.
Développement de ses savoir-faire et ses stratégies pour gérer efficacement les différentes étapes.



par Aurélie RICHARD

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

JOUR 2 • Matin

Compréhension des fonctionnements naturels des individus et des systèmes.

Gestion des émotions.

JOUR 2 • Après-midi

Création d'une vision d'avenir systémique.

Intégration des processus d'adaptation face aux nouveaux contextes.

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

DE LA SITUATION STRESSANTE À LA RÉSILIENCE 🌶️

#Gestion du stress #Connaissance de soi



par Patrick LESAGE

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Aujourd'hui dans ce monde incertain, volatil, complexe, ambiguë tout va très vite et nombreuses sont les sources d'angoisse, de stress... qui se traduisent par des réactions et décisions inappropriées, par une dégradation des relations inter-individuelles, une atteinte à la santé physique et mentales des individus, à leur équilibre de vie, à leurs performances...

La résilience pourrait se traduire par « apprendre à rebondir » lors de ces situations stressantes et faire de ces moments « toxiques » des opportunités d'évolution positives personnelles au bénéfice de la collectivité.



OBJECTIFS

- Reconnaître les biais de perception et annihiler leurs conséquences ;
- Savoir bien agir et réagir après un événement stressant ;
- Apprendre de l'échec ;
- Découvrir ses forces et les exploiter à bon escient.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne ayant des difficultés pour se libérer des conséquences négatives d'une situation stressante mal gérée.

Programme

JOUR 1 • Matin

Partager ce que recouvre les termes de situation stressante

- De quoi parle-t-on ?
- Le stress est-il toujours négatif ?
- Définition actuelle de l'osha (agence européenne pour la sécurité et santé au travail) ;
- De l'adrénaline ou du cortisol lequel est le plus délétère approche pédagogique.

JOUR 1 • Après-midi

Comment mettre en œuvre nos ressources

- Faire le point sur notre perception des situations ;
- Comment réduire les impacts sur nos affects ? Approche pédagogique.

Pour assurer les différentes prestations pour le CJD (conférences et formations) je m'appuie sur mes différentes formations : technologies du sommeil et de la vigilance (fac de médecine de Paris), DESS droit social et management RH (fac de droit et sciences po à Nantes), licence et maîtrise de communication (fac Rennes2), DUT gestion des entreprises (CCI Lorient), 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 2 • Matin

Comment mettre en œuvre nos ressources

- Comment réagir face au stress ?
- Quels enseignements en tirer ?

Approche pédagogique.

JOUR 2 • Après-midi

Comment mettre en œuvre nos ressources

Éléments clés :

Apprendre à ne pas réagir

- Évaluer ses forces ;
- Approche pédagogique.

Méthode et outils pédagogiques

Des questionnaires adressés aux apprenants 15 jours avant la formation permettent de situer chacun des apprenants ainsi que le groupe.

Deux tests et une vidéo sont proposés aux apprenants pour évaluer leurs stressés, leur stress perçu...

4 Exercices individuels ou en sous-groupes et une méditation jalonnent cet après-midi de la première journée.

5 Exercices individuels ou en sous-groupes et une méditation jalonnent cette seconde matinée.

2 Exercices individuels ou en sous-groupes et une méditation jalonnent cet après-midi de la seconde journée.

À l'issue de la journée des supports dématérialisés (écrits, audios et vidéos) sont donnés à chaque participant.

Prérequis

Aucun.

DÉPASSEMENT DE SOI

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

OBJECTIFS

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, entrepreneur qui souhaite booster ses projets !

Programme

JOUR 1 • Matin

« Modélisation de vos succès »

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

JOUR 1 • Après-midi

« Diagnostic et décision »

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



par Julien SOIVE



et Julien MAUGEY

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

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

JOUR 2 • Matin

« Ressources et engagements »

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

JOUR 2 • Après-midi

« Alignement et prochains pas »

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

Méthode et outils pédagogiques

Alternance de séance d'introspection et d'action.

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

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

Apports de concepts éclairants et intuitifs.

Utilisation d'outils visuels.

Travail sur leurs propres situations professionnelles et personnelles.

Prérequis

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

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

DEVENIR UN AIMANT À SUCCÈS, ÇA S'APPREND !

#Personnal branding #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo

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 poisson 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

En sortant de cette formation :

- 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.



par EcloHésion

Alain HUMBERT, Hervé MOREL et Marion LLOPIS.

Alain Humbert est ingénieur de formation. Il a fondé EcloHésion en janvier 2002, un cabinet expert en management efficace qui donne le sourire. Le management de soi-même pour ensuite être exemplaire dans le management de son équipe. Il intervient dans les forums CJD depuis 2006.

Les intervenants d'EcloHésion ont tous été DRH, DG ou cadres dirigeants, y compris à l'international. Certains ont même été JD et / ou membres de clubs APM.

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.

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

Être prêt à être challengé dans ses convictions.

NEW

DEVENIR UN AIMANT À SUCCÈS, ÇA S'APPREND !

NIVEAU 2

#Gestion du doute #Compassion

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez suivi la formation « être un aimant à succès, ça s'apprend » et vous vous dites ...

- Oui, j'ai expérimenté et vu que ces outils fonctionnent. Pourtant, j'ai l'impression que dans certains domaines, même si j'applique les outils, ça tourne en boucle et je n'arrive pas à réussir pleinement.
- Je n'arrive pas toujours à voir les signes ou à pleinement exploiter mon intuition. Du coup, je ne sais pas si je prends les bonnes décisions et cela génère des angoisses à priori et souvent des déceptions à postériori.



OBJECTIFS

En sortant de cette formation...

- Je comprends mieux pourquoi dans certains domaines, je tournais en rond et surtout j'ai les clés pour en sortir. J'ai des outils pour cultiver un état d'être encore plus positif et des solutions pour dépasser mes gros blocages.
- J'ai appris et pratiqué des nouvelles techniques pour monter mon niveau vibratoire et activer ainsi plus facilement la loi d'attraction.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

- Ne pas comprendre les raisons de ses échecs récurrents
- Ne pas réussir comme il voudrait, surtout sur des sujets qui lui tiennent à cœur
- Appliquer la loi d'attraction mais de ne pas la voir fonctionner comme vous le souhaiteriez

Programme

JOUR 1 • Matin

- S'ouvrir à la composition et au fonctionnement de l'univers tel qu'il est enseigné et transmis depuis des milliers d'années
- Découvrir les fondements scientifiques (physique quantique et neurosciences) de ce fonctionnement

JOUR 1 • Après-midi

- S'ouvrir et approfondir sa compréhension de l'interaction de l'être humain avec l'univers (Notion de conscience individuelle)
- Pratiquer la pleine conscience afin d'identifier plus facilement son état d'être et de pouvoir appliquer plus rapidement les outils transmis dans la formation *Aimant à succès – Niveau 1*



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.

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.

JOUR 2 • Matin

- Découvrir et pratiquer une technique de transformation qui rend plus réceptif à voir et saisir les messages : l'émerveillement.
- Définir et clarifier ses demandes de signes selon 3 méthodes, ainsi que la manière de mieux interpréter les réponses ainsi que sa propre intuition de façon à aider le dirigeant dans ses prises de décision
- Découvrir puis pratiquer sur une situation de vie professionnelle une technique antidote au besoin de contrôle, une des raisons qui bloque la fluidité de la connexion à l'univers et donc freine l'atteinte des objectifs et la réalisation des rêves.

JOUR 2 • Après-midi

- Découvrir et pratiquer sur une situation de vie professionnelle un antidote au jugement de soi et des autres, ce qui perturbe les relations managériales et entame la confiance en soi.
- Découvrir et pratiquer sur une situation de vie professionnelle un antidote au doute et à l'inquiétude, les 2 poisons de la prise de responsabilité et de l'affirmation de soi en management et en prise de décision.

Méthode et outils pédagogiques

- Vous visionnerez et lirez plusieurs vidéos et articles de scientifiques et de personnages célèbres qui confirmeront les outils et techniques que nous vous proposerons
- Vous pratiquerez sur vos défis de vie actuel, seul ou à deux, toutes les techniques proposées et une grande place sera laissée aux partages en grand groupe.
- Vous bâtissez au fur et à mesure 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.
- Nous vous transmettons une abondante bibliographie et vidéothèque dans les domaines scientifiques et pratiques.

Prérequis

- Être prêt à être challengé dans ses convictions
- Avoir assisté à la formation *Devenir un aimant à succès, ça s'apprend – Niveau 1*

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 intervision ;
- 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.

INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET PERFORMANCE DU JEUNE DIRIGEANT

NIVEAU 1



par Lydwine MOTTE

#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.

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.

INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET PERFORMANCE DU JEUNE DIRIGEANT **NIVEAU 2**

#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

- 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.



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 : Manager avec le cœur

JOUR 1 • Matin

- Gagner en leadership ;
- Travailler ses limites, peurs et croyances ;
- Atteindre ses objectifs ;
- Accroître sa motivation.

JOUR 1 • Après-midi

- Mieux comprendre ses interlocuteurs ;
- Gagner en empathie individuelle ;
- Gagner en empathie collective.



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

- Construire des relations saines ;
- Savoir dire non et poser ses limites ;
- Communiquer efficacement avec technique.

JOUR 2 • Après-midi

- Engager ses collaborateurs ;
- Gérer les conflits ;
- Conduire le changement ;
- EXCLU : Consolidation en visioconférence par petit groupe de 5 personnes, 1h à J+2 mois : nouveau test EQ et évaluation de la progression individuelle.

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 ;
- Avoir suivi le module 1 au préalable.

LE LEADERSHIP DES ÉMOTIONS



#Leadership #Gestion des émotions

Durée 2,5 JOURS - 18 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et cadres dirigeants, collaborateurs

Programme

1^{re} DEMI-JOURNÉE :

Les 2 cerveaux : celui qui pense, celui qui ressent
Tiens, une émotion !!!... : Que se passe-t-il en moi ?

2^e DEMI-JOURNÉE :

- Quel est son message ?
- Qu'est-ce que j'en fais ? Comment je la gère ?

3^e DEMI-JOURNÉE :

Comment faire descendre la température du thermomètre émotionnel : Intensité, durée, fréquence



par Sylviane
RETUERTA

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

4^e DEMI-JOURNÉE :

- La boussole émotionnelle : apprendre à naviguer adéquatement dans les flots des émotions
- Je communique harmonieusement grâce à mon GPS interne

5^e DEMI-JOURNÉE :

- L'estime de Soi et la Confiance, fondamentaux d'une bonne santé émotionnelle
- Comment remplir mon ballon de l'estime de Soi
- Grimper l'échelle de la confiance : capitaliser sur ses forces, talents, ressources
- Créer ma bouée de sauvetage émotionnel en cas de crise : stratégies de sortie de crise

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

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

#Créativité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Lâcher-prise est souvent plus facile à dire qu'à faire !
C'est pourtant souvent la clé pour sortir de situations inconfortables, et s'assurer un quotidien plus serein. Mais comment faire pour lâcher prise sans laisser tomber ? C'est ce que je vous propose de découvrir lors de cette formation où l'art du lâcher prise n'aura plus de secret pour vous.



OBJECTIFS

- Développer sa spontanéité et son lâcher-prise pour plus de sérénité au quotidien
- Accepter de ne pas tout contrôler pour entreprendre durablement sans s'épuiser
- Savoir prendre du recul face à des situations inconfortables



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, professionnels indépendants et salariés, interdisciplinaires.

Programme

JOUR 1 • Matinée

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**

Artiste clowne professionnelle et enseignante de méditation depuis plus de dix ans, j'accompagne les dirigeants à libérer leur plein potentiel à travers une pédagogie bienveillante alliant 20% de théorie, 80% de pratique et 100% de bonne humeur.

Diplômée de l'École Supérieure de Gestion (ESG, Paris), élève du Conservatoire d'Arts Dramatiques de Versailles et Sophrologue certifiée, j'ai travaillé dix ans dans la publicité digitale et le conseil stratégique avant de fonder INSIDE OUT en 2013.

J'anime aujourd'hui de nombreuses conférences, ateliers, parcours d'accompagnement et expériences insolites dédiés aux managers et entrepreneurs sur le thème des soft skills (en français savoir-être).

JOUR 2 • Matinée

LEVER LES BLOCAGES EMOTIONNELS ET PRENDRE DU RECU

- 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

- 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

Méthode et outils pédagogiques

- Des apports théoriques pour transmettre les apprentissages clés et faire des liens avec le contexte professionnel des stagiaires
- Des exercices pratiques de mise en jeu issus des techniques d'improvisation théâtrale et de la pratique de la sophrologie
- Des échanges et partages oraux sous forme de dialogue exploratoire / retour d'expérience

Prérequis

Aucun.

NEW

LE NUDGE : MÉTHODE DOUCE POUR INSPIRER LA BONNE DÉCISION

#Innovation #Négociation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES Pitch vidéo**POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?**

- Pour découvrir le Nudge : outil innovant qui vise à influencer les comportements par l'incitation
- Vous êtes confrontés à une situation paralysante et vous cherchez une solution efficace et 'out of the box' ?
- Vous cherchez à ouvrir votre champ des possibles ?
- Vous avez peur d'être manipulé et vous souhaitez vous prémunir de ce genre de désagrément ?
- Vous cherchez à résoudre des comportements inappropriés en trouvant des solutions simples à des problématiques complexes ?
- Vous cherchez à améliorer votre leadership ou votre impact auprès de vos équipes ?
- Venez vous former au Nudge, issu des sciences du comportement et utilisé par des dirigeants comme Cameron et Obama

**OBJECTIFS**

- Éclairer les situations complexes pour prendre des décisions en pleine conscience et se mettre en action de manière efficiente
- Penser 'out of the box' et innover dans son quotidien professionnel
- Trouver des solutions simples et efficaces à des problèmes complexes
- Comprendre des enjeux de situations complexes et paralysantes pour agir efficacement

**CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS**

- Les dirigeants ou managers paralysés par une problématique complexe
- Les dirigeants ou managers qui en ont marre de se faire manipuler ou qui cherchent à prendre LA bonne décision
- Les dirigeants ou managers qui croient en leur pouvoir de persuasion et leur force de caractère et qui souhaitent les concrétiser

Programme**JOUR 1 - Matin**

- Découvrir le Nudge au travers d'exemples concrets du monde économique, industriel et politique (ex : économies effectuées aux toilettes de l'aéroport d'Amsterdam)
- Définir les problématiques paralysantes rencontrées en entreprise par les participants



Par Christophe Pain

Sa formation scientifique jusqu'en maîtrise de mécanique des fluides lui a apporté un bon esprit d'analyse et de synthèse. Professeur de mathématique et de sciences physiques, sa passion de l'enseignement lui a permis d'affiner sa maîtrise des process d'ingénierie pédagogique. En véritable entrepreneur, il crée une société de distribution à domicile et y améliore son art du management en encadrant et motivant une cinquantaine de commerciaux. Il y découvre le quotidien du créateur, les préoccupations de tout dirigeant et les effets du Nudge sur l'humain et le collectif.

Fort de ces expériences, il reprend des études d'ingénieur en organisation et audit interne à Kedge Business School et sort major de promotion de ce 3ème cycle. Il intègre un cabinet reconnu nationalement pour son expertise en matière de conduite du changement et de management en tant que consultant junior et en devient responsable régional. Dans le même temps, il s'inscrit au CJD, une vraie école de formation du dirigeant. Il est aujourd'hui dirigeant du cabinet AMANAR.

JOUR 1 - Après-midi

- Connaitre les Principes de base de la manipulation douce
- Découvrir les biais cognitifs utiles et efficaces en entreprise
- Utiliser ces principes en atelier pour résoudre des situations complexes du quotidien du dirigeant

JOUR 2 - Matin

- Découvrir des comportements humains génériques et leurs antidotes : l'effet de gel dans la décision et la soumission librement consentie
- Expérimenter des outils et des techniques novatrices pour améliorer la communication du dirigeant auprès de ses parties prenantes

JOUR 2 - Après-midi

- Mettre en situation les connaissances nouvellement acquises pour débloquer les problématiques paralysantes identifiées préalablement
- Identifier les étapes nécessaires à la mise en place du Nudge dans sa vie personnelle et professionnelle

Méthode et outils pédagogiques

Elle sera interactive et permettra par sa forme d'impliquer chaque dirigeant et de le rendre acteur de sa propre formation.

Chaque participant pourra s'appuyer sur le formateur ressource qui aura défini au départ l'ensemble des notions qui seront explorées durant la formation (visibilité globale sur le chemin d'apprentissage que le formé s'apprête à suivre – phénomène de méta cognition).

Cette démarche de formation sera ancrée dans le temps, et répartie sur 2 jours de formation

La méthodologie est ludique avec des jeux de rôles, études de cas, des vidéos d'exemples parlant

Prérequis

- Venir avec l'esprit ouvert et l'envie d'apprendre
- Et pourquoi pas un problème paralysant auquel vous êtes confronté

MIEUX SE CONNAÎTRE ET EN FINIR AVEC SES CROYANCES LIMITANTES !

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous que toute votre personnalité s'est construite sur des croyances personnelles que vous pensez être des vérités ? Confrontez-vous à cette prise de conscience et découvrez votre plein potentiel d'évolution dans un cadre bienveillant au sein duquel formateurs et stagiaires sont des miroirs et des alliés !



OBJECTIFS

- Élargissement des croyances limitantes ;
- 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

B.A BA du fonctionnement du cerveau.

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 apport de connaissances, vidéo et échanges. Une mise en relief du rôle de l'Ego permettra de finir de planter le décor.

JOUR 1 - Après-midi

Maîtriser sa stratégie d'objectifs et développer ses ressources internes !

Cette deuxième séquence a pour objectif d'acquérir une technique simple et efficace pour poser ses objectifs et se donner toutes les chances de les atteindre. La notion d'écologie d'objectif permettra de mettre en exergue les freins et croyances qui se cachent derrière nos échecs. Une technique d'ancrage de ressources renforcera le potentiel d'amélioration.



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

Décodage et élargissement de ses croyances limitantes.

Dédiée à l'élargissement de ses croyances limitantes, la matinée entraînera chacun dans une introspection profonde impliquant des prises de conscience importantes sur sa vision du monde et son potentiel d'évolution. La démonstration d'élargissement d'une croyance permettra de montrer que rien n'est figé et que l'on peut agir concrètement sur ses croyances limitantes.

JOUR 2 - Après-midi

Technique de la tête au corps Quoi de mieux que terminer une formation par une technique d'évolution importante ? À la croisée de la PNL, des neurosciences et de l'art de la métaphore.

Méthode et outils pédagogiques

Une formation pour une introspection en profondeur et une véritable révolution intérieure.

L'intégralité de la formation est constituée d'une alternance d'apports théoriques et de mises en pratique collectives ou individuelles. Une introspection personnelle sur ses croyances limitantes permet une prise de conscience importante et ouvre un voie de changement très importante.

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.

PNL : DES OUTILS POUR DÉVELOPPER SON PLEIN POTENTIEL

#PNL #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Présentation de la Programmation NeuroLinguistique et de ses 3 piliers.

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Aurélie
RICHARD

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Avoir suivi la formation Écoute Active serait un plus.

PROFILER-MANAGER : DÉCODER LES POSTURES POUR ÉVITER LES IMPOSTURES

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avec l'approche posturale, découvrez comment décoder les postures pour révéler les vrais comportements, sans biais, sans masque. Devenez un Manager-Profilier : vous en découvrirez beaucoup sur vous-même et sur vos collaborateurs de façon précise, lucide et authentique.



OBJECTIFS

- Apprendre à lire la communication non-verbale pour ajuster son management.
- Identifier les incohérences entre discours et posture.
- Renforcer la cohésion et la confiance au sein de l'équipe.
- Gagner en impact et en authenticité dans sa communication



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et managers qui veulent arrêter de se tromper de lecture comportementale et apprendre à voir au-delà des mots. Les managers à qui personne n'a encore dit que le corps parle avant le discours.

Programme

JOUR 1

Comprendre son propre fonctionnement

- Introduction à l'approche corps-cerveau : préférences motrices et cognitives.
- Découvrir son type de personnalité à travers le MBTI® postural.
- Différencier type et trait de personnalité : la notion de préférence.
- Lecture du profil préférentiel : terrains d'entente, nœuds relationnels, zones de tension.
- Prise de conscience de sa dynamique managériale naturelle.



par Nicolas
BOURADA

Formateur et coach en développement personnel et management, j'explore depuis plus de 15 ans le lien entre le corps et le cerveau pour une meilleure connaissance de soi. En développant le concept MBTI Postural, je permets aux dirigeants et managers de décoder les comportements à travers la motricité naturelle.

Ma philosophie : « si votre cerveau peut vous jouer des tours, votre corps ne ment pas ». J'accompagne les organisations à développer des leaders authentiques, conscients de leur posture et de leurs leviers de communication. Chaque formation est une expérience vivante, scientifique et profondément humaine.

JOUR 2

Décoder et adapter son management

- Identifier les indices comportementaux dans son équipe : langage, posture, rythme, organisation.
- Reconnaître les 4 grands styles managériaux : Pragmatique (ST), Relationnel (SF), Conceptuel (NT), Idéaliste (NF).

Atelier 1 – Profiler ses collaborateurs : création d'un *poster d'équipe* à partir des profils observés.

Atelier 2 – Adapter son management : mise en situation et feedback entre profils opposés.

Atelier 3 – Communication et délégation personnalisée : jeux de rôle et simulation de brief.

Conclusion : Bilan collectif, plan d'action individuel, feuille de route de mise en œuvre.

Méthode et outils pédagogiques

- Une approche expérientielle, vivante et ludique :
- Alternance d'exposés, d'expériences corporelles, de vidéos et d'exercices d'application.
- Travaux en binômes et en sous-groupes, pour renforcer l'intégration pratique.
- Tests moteurs et posturaux pour révéler les préférences cognitives réelles.
- Supports pédagogiques fournis (résumés, fiches profils, plan d'action).
- Documentation complète remise à chaque participant pour réviser les apports.

Prérequis

Aucun prérequis technique, mais être prêt à se remettre en question, à accueillir le feedback corporel et à expérimenter de nouvelles approches managériales.

TROUVER SON ÉQUILIBRE ENTRE SA VIE PROFESSIONNELLE ET SA VIE PERSONNELLE

#Organisation #Équilibre vie pro/perso

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, cadre et manager.

Programme

JOUR 1 • Matin

Mon rapport au temps

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

JOUR 1 • Après-midi

Clarifier son projet de vie

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



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.

JOUR 2 • Matin

Réussir son projet de vie

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

JOUR 2 • Après-midi

Réussir son projet de vie (suite)

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

ANALYSE FINANCIÈRE **NIVEAU 1**

#Gestion financière #Compétences stratégique

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre le bilan et son Organisation

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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

JOUR 2 • Matin

Mettre en évidence les points d'équilibre de la trésorerie

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

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



par **Philippe ABGRALL**

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

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

Prérequis

Aucun.

ANALYSE FINANCIÈRE **NIVEAU 2**

#Gestion financière #Compétences stratégique

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Rappel des bases de l'analyse financière

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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



par **Philippe ABGRALL**

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

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

JOUR 2 • Matin

Les Tableaux de bord

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

JOUR 2 • Après-midi

Les Tableaux de bord (suite)

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

ÉVALUER ET DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES DE SES COLLABORATEURS

#Management des compétences #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Tu veux renforcer l'engagement et la motivation de tes collaborateurs ? Tu veux définir comment doit se matérialiser l'excellence pour chacun des emplois de ton entreprise ? Tu te questionnes sur le lien entre rémunération et appréciation ? Tu veux optimiser la formation de tes collaborateurs ? **Alors « Apprécier et développer les compétences » est fait pour toi !**



OBJECTIFS

- À l'issue de cette formation, tu seras notamment en mesure de :
- Distinguer l'entretien professionnel de l'entretien d'évaluation ;
 - Mettre en place une démarche et des supports d'entretien pertinents ;
 - Établir un lien de cohérence différé entre appréciation et rémunération ;
 - Préparer et conduire des entretiens d'appréciation efficaces ;
 - Accroître l'efficacité des formations de tes collaborateurs.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui veulent introduire et/ou rebooster le processus d'appréciation des compétences au sein de leur entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Entretiens : quels objectifs ? Quelles obligations ?

- Entretien d'appréciation v/s entretien professionnel.
- Les enjeux managériaux de l'entretien avec le jeu de cartes des objections ;
- Test en live : quel est mon style d'appréciateur ? quel en est l'impact ?

JOUR 1 • Après-midi

Préparer et conduire les entretiens...

- Mettre en place un support en ligne avec sa stratégie ;
- Conduire les entretiens avec la méthode CDAC®.



par Pierre
BULTEL

Après une première expérience commerciale (front et back-office), je suis rentré dans le monde du conseil par la porte du recrutement en 1988. Après 5 ans comme salarié, j'ai créé mon propre cabinet en 1993 autour d'une ambition : comprendre et motiver. Hors dirigeants, j'ai personnellement passé la barre des 10 000 stagiaires en 2020.

JOUR 2 • Matin

Cap sur l'avenir

- Fixer les objectifs avec la méthode DREAM® ;
- Assurer le suivi individuel et collectif des entretiens ;
- Analyser un besoin de formation avec la méthode SVP®.

JOUR 2 • Après-midi

Maximiser ses investissements formation

- Connaître et activer les différents leviers de formation ;
- Préparer les départs en formation ;
- Évaluer la formation avec la méthode IRM®.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance de partage d'expériences, d'appropriation d'outils et de méthodes, d'exercices... en lien avec les pratiques de ton entreprise. Un outil d'autodiagnostic te permettra de déterminer les atouts et marges de progression de ton processus d'appréciation. Un espace stagiaire te permettra même de poursuivre l'expérience, après la formation !

Prérequis

Aucun, si ce n'est de vouloir faire de la pratique des entretiens d'appréciation et/ou professionnel, un acte managérial à valeur ajoutée.

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

#Management #Stratégie d'entreprise



Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le jeu du poker (version Texas Hold'em) est une formidable métaphore de la vie professionnelle.

Autour d'une véritable table de poker, un coach professionnel vous propose d'explorer vos stratégies et vos comportements de leader, fait émerger vos ressources et vos freins cachés, vous accompagne à expérimenter de nouvelles stratégies, de nouveaux comportements.



OBJECTIFS

- Prendre sa place dans un nouvel environnement et intégrer les "règles du jeu"
- Repérer les éléments stratégiques de son environnement
- Prendre des décisions en fonctions de ces éléments
- Gérer les enjeux et les risques : définition, identification, mesure
- Poser un contrat relationnel pour éviter les jeux psychologiques



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, managers, responsables.

Programme

JOUR 1 • Matin

Apports théoriques

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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

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

JOUR 2 • Matin

Apports méthodologiques

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

NEW

LA GOUVERNANCE PARTAGÉE, ENSEMBLE ON VA PLUS LOIN POUR DES LEADERS ÉCLAIRÉS ET DES ORGANISATIONS LIBÉRANTES

#Gouvernance #Coopération

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Toi aussi tu rêves d'avoir une bonne cohésion dans ton équipe ? Que tes collaborateurs communiquent et coopèrent de façon efficiente ? Qu'ils soient épanouis dans leur travail ? Et que ton organisation soit prospère ?

Et si tout cela n'était que la conséquence d'une gouvernance claire et partagée ? Ne t'attaque plus aux symptômes, aux conséquences, mais travaille sur les causes et tout s'alignera. Transforme tes collaborateurs en contributeurs, fais de ton organisation un projet enthousiasmant et engageant !

OBJECTIFS

- Donner du sens à son activité professionnelle pour se lever chaque matin avec l'envie !
- Réduire les temps de réunion pour se concentrer sur l'essentiel
- Prendre une posture macro dans son organisation pour devenir un leader éclairé et éclairant
- Favoriser l'émergence de la coopération pour trouver des idées et résoudre des problèmes
- Sortir de sa solitude de dirigeant pour créer un projet collectif

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui aimeraient que leurs collaborateurs soient plus autonomes et plus engagés
- Les dirigeants qui ont toujours eu envie de faire du management participatif
- Les collaborateurs qui ont besoin de sens pour s'engager

Programme

JOUR 1 - MATIN : ORGANISATION ACTUELLE & CHAMP DES POSSIBLES

- Paysage organisationnel actuel : prise de conscience et de hauteur sur son organisation actuelle, ses forces et faiblesses grâce à la méthode *Lego Serious Play*
- Etat de l'art : découverte des différentes gouvernances : organisation cercles & rôles, leadership & management... Positionnement du niveau de maturité de son équipe. Grâce à notre plateau de jeu *Happy CoCo*

JOUR 1 - APRÈS-MIDI : VISION POUR DEMAIN

- Temps d'inspiration, exemples, témoignages, vidéo dirigeants et collaborateurs, recrutements, rémunération, gestion des heures, échecs, obstacles et défis



par Céline CUSSET

Je dirige le groupe DIVERTY depuis plus de 15 ans qui œuvre à développer la cohésion dans les équipes.

Mon organisation à un statut de Société A Mission et nous avons clarifié notre raison d'être. J'ai opté pour une gouvernance partagée ; l'Holocratie. Pour arriver à mettre en place tout cela j'ai fait 10 ans de formation et de développement personnel car il faut travailler sur soi pour accéder à ce type d'organisation et devenir un leader éclairé et éclairant.

- Paysage aspirationnel : projection, maintenant qu'est-ce qu'on change dans son organisation ? Clarification des rôles et redevabilités, mode de management et valeurs.

JOUR 2 - MATIN : PLAN D'ACTIONS, FORCES ET FAIBLESSES

- Passerelle, création d'un pont entre le paysage actuel et le paysage aspirationnel : les 10 prochaines grandes actions grâce à un Looping créatif & technique des OKRS
- Jeux de miroir en trinôme - actuel/aspirationnel/action - intelligence collective grâce à la Troïka (co-développement accéléré), débrief sur les compétences collaboratives
- Forces VS Freins internes pour atteindre la destination, *Innovation game*

JOUR 2 - APRÈS-MIDI : VISION & POSTURES COLLABORATIVES

- Écriture de sa lettre du futur, nouveau récit, vision enthousiasmante, pour embarquer ses parties prenantes, pitch collectif, référence *Loi PACTE* « Commencez par le pourquoi » *Simon Sinek*
- Quelles postures, compétences dans cette nouvelle organisation, contraindre ou convaincre ? Rôle des manager, rôle du dirigeant, rôle source gardien
- Jeu de validation des acquis grâce à notre application *Graaly* pour clôturer

Méthode et outils pédagogiques

Au cours des deux journées de formation nous utiliserons différents méthodologie ludiques et participatives. Nous alternerons des séquences théoriques et pratiques, des temps de jeux et de debrief, des réflexions individuelles et des moments partagés en groupe. L'intelligence collective et la ludothèque pédagogie seront au cœur de la formation de contenu par le jeu. Le rythme sera soutenu et dynamique.

Prérequis

Aucun prérequis pour participer à cette formation ! Juste une VRAIE envie de faire un projet commun...

Cette formation est destinée à tous les dirigeants et managers qui ont commencé à se transformer et à transformer leur organisation vers une gouvernance participative ou qui veulent emprunter ce chemin... Mais aussi tous ceux qui ont déjà commencé, qui rencontrent des difficultés et qui veulent persévérer.

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Managers débutants et confirmés.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre son rôle de manager

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

JOUR 1 • Après-midi

Le manager gestionnaire

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

Le manager Moteur

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



par Franck
LE TALLEC

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

JOUR 2 • Matin

Le manager coach

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

JOUR 2 • Après-midi

Le manager Organisateur

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Être concerné par une fonction managériale hiérarchique ou transversale.

RECRUTER EFFICACEMENT

#Recrutement #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le savais-tu ? 25 % des projets de recrutement sont abandonnés faute de candidats ... **75 %** des candidats déclarent avoir eu une expérience candidat négative... - **30 %** des CDI sont rompus avant 1 an... **Tu veux faire mentir ces statistiques ? Alors « Recruter efficacement » est fait pour toi !**



OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, tu seras notamment en mesure de :

- Mettre en place un processus de recrutement en ligne avec tes objectifs ;
- Publier des offres attractives ;
- Préparer et conduire des entretiens efficaces ;
- Réussir l'intégration de tes collaborateurs.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et managers qui ont envie d'aborder – enfin – le recrutement avec gourmandise, sérénité... et efficacité !

Programme

JOUR 1 • Matin

Plantons le décor...

3' de vidéo pour comprendre les enjeux du recrutement.

Raisonner besoin plutôt que solution avec le cahier des charges du recrutement.

JOUR 1 • Après-midi

Mettons-nous en chasse...

Travailler sa marque employeur avec le diagnostic croisé des participants.

Concevoir et diffuser des offres de poste attractives.



par Pierre
BULTEL

Après une première expérience commerciale (front et back-office), je suis rentré dans le monde du conseil par la porte du recrutement en 1988. Après 5 ans comme salarié, j'ai créé mon propre cabinet en 1993 autour d'une ambition : comprendre et motiver. Hors dirigeants, j'ai personnellement passé la barre des 10 000 stagiaires en 2020.

JOUR 2 • Matin

Découvrons-nous mutuellement

Choisir les bons outils de découverte.

Préparer et conduire l'entretien de découverte avec la méthode ABCDEFG.

JOUR 2 • Après-midi

C'est quand c'est fini que cela commence !

Découvrir les enjeux de l'intégration et se préparer en conséquence.

Passer du recrutement au management par le concept de la compétence.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance d'exposés, de partages d'expériences, d'exercices pratiques, de tests.

De nombreux outils pratiques, directement utilisables au retour dans l'entreprise, sont remis aux participants.

Prérequis

Il suffit d'avoir effectivement la responsabilité du recrutement et des projets en la matière.

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

Construire et transmettre son projet d'entreprise 🌶️

#Stratégie d'entreprise #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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



par **Bruno BOLLE-REDDAT**

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

Formateur suppléant :

Cédric BERREST



JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Avoir une expérience de management ou direction depuis 2 ans.

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

Activez les leviers invisibles de votre entreprise

#Stratégie d'entreprise #Performance

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

OBJECTIFS

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

OPÉRATION SÉDUCTION SUR LINKEDIN : Apprenez à séduire pour développer votre portefeuille clients

#Réseaux sociaux #Personnal branding

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

LinkedIn ? Ça vous donne des boutons ? C'est une usine à gaz, impossible de s'y retrouver ! Encore du temps de perdu ! Sauf que... Bien utilisé, cet outil est un allié pour :

- Entretenir & créer les relations de votre éco-système (clients, prospects, partenaires, fournisseurs, ...);
- Promouvoir l'image de votre entreprise ;
- Développer votre image de marque en tant que dirigeant.



OBJECTIFS

Vous vous êtes toujours demandé :

- Comment consulter un profil en anonyme ?
- Comment ne pas y passer tout mon temps ?
- Comment utiliser LinkedIn pour recruter ?
- Comment utiliser LinkedIn pour prospecter ?
- Quoi dire d'intelligent sur LinkedIn ?

Vous êtes au bon endroit ! Et vous découvrirez bien plus encore !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui ne voient aucun intérêt à LinkedIn pour leur entreprise. Les dirigeants qui n'ont ni le temps, ni les ressources en internes pour utiliser. LinkedIn Les dirigeants qui ont peur des réseaux sociaux. Les dirigeants qui détestent les réseaux sociaux. Les dirigeants qui savent tout de LinkedIn.

Programme

JOUR 1 • Matin

Pour savoir quoi dire sur LinkedIn, il faut savoir à qui on s'adresse : définissez votre cible.

Disposez d'un profil attractif pour votre éco-système... et pour l'algorithme.

JOUR 1 • Après-midi

1^{er}, 2^e, 3^e : c'est quoi ces chiffres sur LinkedIn ? Maîtrisez le fonctionnement du réseau sur LinkedIn.

Développez votre réseau efficacement.



par Julie
AIRIEAU

Après 15 d'expériences au sein de PME et de grands groupes dans le domaine du marketing / commercial, du numérique, puis de l'accompagnement RH, aujourd'hui, Julie AIRIEAU conseille et forme des dirigeants et collaborateurs de TPE et PME, dans la mise en œuvre des réseaux sociaux associé au processus de vente dans l'objectif de générer des prospects, puis des clients.

Son approche pragmatique et opérationnelle permet d'aborder simplement les techniques marketing et les outils numériques, dans l'objectif d'obtenir des résultats concrets rapidement.

JOUR 2 • Matin

Engagez intelligemment la conversation sur LinkedIn !

En public via les commentaires de publications et via les fameuses publications.

En privé via la messagerie LinkedIn.

JOUR 2 • Après-midi

Pilotez vos actions : la gestion du temps, les indicateurs à suivre et le calendrier éditorial.

Méthode et outils pédagogiques

Le sujet vous semble ennuyant ? Vous avez raison.

Heureusement, ma pédagogie différenciante vous garantit 2 journées créatives & récréatives : rires, pratiques ludiques & bonne ambiance assurés !

Un SAV post-formation pour toutes les questions « j'ai oublié », « je ne sais plus comment faire », « je veux ton avis » => il suffit de m'adresser un mail ou message LinkedIn.

Une session de suivi en visio après 3 mois de pratique pour échanger sur les retours d'expérience, identifier les points bloquants et vous challenger à nouveau !

Pédagogie utilisée : ludopédagogie (pratiques basées sur activités ludiques).

Approche pragmatique & opérationnelle : travaux en groupe, interactions, activités collaboratives & participatives Mises en pratique sur ordinateur tout au long de la formation.

Prérequis

Disposer d'un compte LinkedIn et être initié à Internet.

NEW

COMMUNICATION DIGITALE À L'ÈRE DE L'IA : DU MESSAGE AU CONTENU

#Roadmap de communication

#Création de contenus

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous que bâtir sa stratégie de communication peut devenir un plaisir ? Fini l'angoisse de la page blanche, place au créatif augmenté !

Laissez-vous guider et expérimentez la créativité assistée par l'IA. Définir sa stratégie, ses messages et contenus n'aura jamais été aussi simple et rapide ! Une pédagogie interactive et des prompts efficaces, pour repartir avec un plan de communication à 6 mois.

OBJECTIFS

- Fini les contenus fades qui se noient dans la masse et n'apportent aucun retour.
- Fini la dépendance aux prestataires coûteux et aux délais interminables.
- Fini la dispersion : vous aurez une stratégie claire, un cap, une feuille de route.
- Fini la perte de temps à jongler entre outils, posts, newsletters, visuels... sans cohérence.
- Fini la communication "au coup par coup" qui épuise sans résultats tangibles.
- Fini le stress de ne pas avoir de visibilité régulière et professionnelle.

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont marre d'avoir une communication inexistante
- Les dirigeants qui ne savent pas par quel bout aborder leur stratégie de communication
- Les collaborateurs à qui personne n'a encore dit que la page blanche n'était plus une fatalité
- Les collaborateurs qui ont besoin d'être accompagnés pour gagner en autonomie et devenir des créatifs augmentés



par Alexandra
HUMMER

Convaincue que la formation est un levier puissant de transformation, j'accompagne les dirigeants et leurs collaborateurs pour qu'ils gagnent en clarté, confiance et efficacité. Mon parcours, mêlant communication, pédagogie et organisation, m'a fait prendre conscience qu'apprendre, c'est avant tout expérimenter et donner du sens. Je conçois chaque formation comme un espace vivant, où l'on ose échanger, questionner ses pratiques et avoir le déclic pour explorer de nouvelles façons d'agir. Ma pédagogie : allier apports théoriques et mises en pratique concrètes, pour faciliter l'appropriation et encourager l'autonomie. Ma vision : libérer les potentiels pour avancer avec sérénité et efficacité.

Programme

JOUR 1 • Bâtir sa stratégie com avec l'IA

Matin

- Appréhender une stratégie de communication efficace
- Etablir une Cartographie concurrentielle & SWOT
- Créer des Personas & parcours utilisateurs

Après-midi

- Développer un storytelling de marque
- Etablir une roadmap 6 mois & KPI

JOUR 2 • Création de contenus avec l'IA

Matin

- Générer des textes (posts, newsletter, article)
- Créer des visuels (photos, placements produit)

Après-midi

- Créer des vidéos courtes (5 secondes)
- Découvrir d'autres outils IA pour plus de personnalisation (Free-piks, Heygen, ...)

Méthode et outils pédagogiques

Communiquez mieux, plus vite et avec moins d'efforts grâce à l'IA, en augmentant rapidement votre productivité et votre autonomie. Pendant 2 jours, vous alternez des temps théoriques courts pour appréhender les éléments clés d'une stratégie de communication efficace et des temps de pratique créatifs avec une IA générative (prompts fournis) pour bâtir, étape par étape, une stratégie sur mesure.

Vous générez des contenus textes, visuels et vidéos pertinents et différenciants grâce à l'IA générative, et repartez avec une roadmap opérationnelle sur 6 mois pour passer à l'action dès le lendemain.

Prérequis

- Avoir des notions sur l'utilisation d'une IA générative type chatGPT.
- Disposer d'un compte payant sur chatGPT.

L'ART DE LA REPARTIE

#Communication #Art oratoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

Prendre conscience :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Lâcher-prise

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

JOUR 1 • Après-midi

Gestion des émotions

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

Creativité

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



par Fanny
HILD

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

JOUR 2 • Matin

Trouver son style

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

Choix des mots

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Combattre les automatismes

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

Prérequis

Aucun.

PERSONAL BRANDING

#Personal branding #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

En tant que professionnel, votre réputation est « l'actif » le plus précieux pour votre carrière.

Quel que soit votre statut, salarié, manager, créateur et dirigeant d'entreprise, consultant, journaliste, avocat, porteur de projet... vous réalisez qu'il est nécessaire d'avoir votre « griffe » pour être vu, connu... et reconnu.

Créer et déployer votre Personal Branding à partir de l'authenticité de votre Marque Personnelle est le plus sûr moyen d'atteindre et maintenir ce résultat.

À l'issue de cette formation, vous serez en capacité de créer et déployer votre stratégie de « Personal Branding » adaptée à vos objectifs et ambitions, à partir des ingrédients de votre Marque Personnelle mis au jour au cours des 2 journées et en utilisant les axes et outils de communication adéquats.



OBJECTIFS

- Identification des 3 étapes du processus de Personal Branding ;
- Identification de l'ensemble des composantes et l'identité profonde de votre Marque Personnelle ;
- Détermination du positionnement et des axes de communication de votre Marque Personnelle ;
- Conception du plan de communication à 1 an percutant avec les outils en adéquation avec votre Marque Personnelle ;
- Identification et renforcement de son impact dans ses réseaux professionnels.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Créateurs d'entreprise et porteurs de projet, personnes en transition de carrière.

Consultants, travailleurs indépendants.

Dirigeants d'entreprise mais aussi managers et collaborateurs.

Quel que soit le statut professionnel, cette formation s'adresse aux professionnels devant véhiculer une image positive et authentique au moyen d'une stratégie de communication claire, cohérente et constante.

Si vous avez une vraie motivation et la conviction profonde que votre personnalité est au cœur de votre réussite et de votre épanouissement, alors, ce programme est fait pour vous.

Programme

JOUR 1 - Matin

Découvrir sa marque personnelle/l'identité

Présentation de la démarche de Personal Branding.

Découverte de sa marque personnelle, de sa valeur ajoutée unique, qui est un assemblage, comme un puzzle de :

- La Vision ; La Mission ; Les Valeurs ; Les Passions.



par **Marielle MARTI**

« Après plus de 20 années dans les métiers de la communication où j'ai créé et dirigé mon agence, c'est l'expérience douloureuse...et très riche du burnout qui m'a conduite à faire évoluer mon activité professionnelle vers un métier tourné vers l'autre et sa réconciliation, avec qui il est déjà en profondeur sans toujours pouvoir ou savoir l'exprimer.

J'interviens en entreprise où j'accompagne des dirigeants, des équipes et des managers confrontés à des situations de stress, de difficulté face au changement, de communication difficile. Le thème de la santé du dirigeant, de par mon histoire, est naturellement au cœur de mes préoccupations et de mon activité ».

JOUR 1 - Après-midi

- L'Objectif à 5 ans ;
- Les Talents innés et points forts ;
- Les Success Stories et compétences.

JOUR 2 - Matin

Se positionner et communiquer à partir de sa marque personnelle/la visibilité

- La (les) Cible(s) ;
- L'Offre ;
- Les Pairs/les Concurrents ;
- Les Différenciateurs/la Valeur Ajoutée Unique ;
- Le Message de marque/le Profil de marque ;
- Le Pitch ;
- La Bio/Storytelling ;
- Contenus et thèmes de communication / Roue de la communication ;
- Le Plan de communication à 1 an.

JOUR 2 - Après-midi

Rayonner sa marque personnelle/la mise en cohérence et le réseau

- Manager son Environnement de marque : On brand ou Off brand ?
- Identifier son réseau professionnel ;
- Nourrir et maintenir son réseau ;
- Donner pour recevoir.

Méthode et outils pédagogiques

Méthode interactive alternant apports théoriques et mises en pratique (certains exercices sont accompagnés par des visualisations). Travail en binôme sur toute la formation.

Livret individuel Guide du parcours en Personal Branding.

Partages des expériences dans le groupe.

1 séance 1h30 d'accompagnement individuel après la formation.

Prérequis

Être ouvert.e au développement personnel : prêt.e à se connaître plus en profondeur et à avoir des prises de conscience.

Être prêt.e pour l'intériorisation sous forme de temps de visualisation.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Communication #Prise de parole en public

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

Nommer, définir et lister ses peurs, angoisses, stress et sources de blocages

- L'utilité de la prise de parole ;
- Reproduire un discours quel que soit le cadre ;
- Identifier le syndrome de « l'imposteur ».

Pratiquer les techniques de respiration

- L'apport d'un élément tangible / objet dans la posture ;
- Maîtriser et tenir son fil conducteur.

Examiner/distinguer

- Repérer les signaux envoyés par le public pour adapter son discours ;
- Distinguer l'écart entre le fond et la forme ;
- Expérimenter différentes façons de raconter de raconter une histoire pour faire passer son message ;
- Capter l'auditoire.

Construire/organiser/planifier

- Organiser sa prise de parole et le fil auquel se raccrocher à tout instant de celle-ci ;
- Construire un message en adéquation avec le lieu, l'environnement dans lequel il est délivré.

Comparer/choisir

- Comparer ses prises parole filmées à des prises de paroles passées ;
- Choisir le timing opportun pour la prise de parole.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Cadres, chefs d'entreprises.

Programme

JOUR 1 • Matin

Pratique : Présentation de chacun des participants face à toute la salle (30 minutes selon nombre participants).

Théorie : Les règles de base de la prise de parole en public (Choix du message, langage corporel, gestion des émotions, importance de la préparation) et échanges avec les stagiaires sur expériences passées.

Diffusion d'extraits de prise de parole en public pour visionnage critique (exemples de bonne et mauvaise pratique).



par **Maxime COGNY**

Diplômé de l'IUT de journalisme de Bordeaux. Après des expériences en Presse Quotidienne Régionale et France 3 Régions, j'ai la chance de participer au lancement de BFM TV comme journaliste au service des Sports. Je bascule en 2011 vers les Informations Générales, alternant reportages (attentats de Paris, mission Charles de Gaulle) et présentation des journaux (éditions spéciales politiques, matinale). J'exerce depuis 2018 en tant qu'indépendant et anime tables rondes, plateaux TV et conférences (Studios 104 Radio France, Studios Française des jeux, Palais Brongniart).

JOUR 1 • Après-midi

Exercices pratiques : Prise de parole en public sur un sujet préparé en amont et le message à délivrer (en lien avec l'activité du participant).

Prise de parole de chaque participant devant les autres et enregistrement (exercice filmé). Questions aux 8 participants sur la teneur du message passé.

Visionnage critique : le message est-il passé ? L'auditoire a-t-il été embarqué ? Langage corporel ?

JOUR 2 • Matin

Rappel des règles de la prise de parole. Exercice de l'interview en public : le formateur crée des binômes et chaque JD joue, tour à tour, devant les autres, le rôle d'intervieweur et d'interviewé avec son binôme (alternance questions faciles / questions tranchantes). Visionnage critique.

JOUR 2 • Après-midi

Atelier co-construction théâtrale : le formateur laisse les JD libres de s'associer en binôme. Ils disposent de 40 minutes pour écrire et mettre en scène une « histoire » qu'ils présentent au reste du groupe. Enregistrement et diffusion de la prise de parole pour visionnage critique général.

Conclusion : prise de parole individuelle (et filmée) face au groupe CJD pour tirer le bilan des deux jours de formations.

Méthode et outils pédagogiques

La partie théorique du premier jour est aussi tournée vers l'échange afin que le stagiaire puisse échanger sur ses expériences passées et se projeter sur ses expériences à venir. Les outils, les clés données sont immédiatement mises en pratiques et permettent au JD d'en comprendre le caractère indispensable.

Prérequis

Aucun. Les plus anxieux apprendront à maîtriser leur peur, les plus à l'aise à perfectionner leur message et leur gestuelle.

RACONTEZ VOTRE HISTOIRE AVEC SUCCÈS (STORYTELLING)

#Communication #Story-telling

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



par Philippe
LAMBLIN

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



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

Prérequis

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

Il leur permettra d'identifier :

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

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.

JOUR 3

- 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.



RESTONS EN CONTACT

Informations inscriptions :

formation@cjd.net 

Qualiopi 
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante

ACTIONS DE FORMATION