CJD FORMATION

MON CATALOGUE DE FORMATION EN RÉGION PACA

2026-2027

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

ACTIONS DE FORMATION

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

Hors forum JD & Collab 15

Forum d'Automne - Novembre 2026 16

Forum d'Hiver - Février 2027 17

Forum de Printemps - Avril 2027 18

05 TES CONTACTS EN RÉGION 19

ANNEXES 21

ÉDITO

“ Pas de transformation sans formation !

Au CJD, la formation est la **colonne vertébrale du MOUVEMENT.** Parce qu’être dirigeant·e ne s’improvise pas : **cela s’apprend**, se travaille, se partage.

Beaucoup d’entre nous sont venus au CJD pour cela : prendre du recul, apprendre, questionner notre manière de diriger. C’est là que la formation prend toute sa place.

Ce qui rend les formations du CJD si particulières, c’est cette **rencontre permanente entre DEUX DIMENSIONS** qui se nourrissent l’une l’autre.
D’un côté, des **MÉTHODES**, des outils, des approches très concrètes pour faire avancer nos entreprises.
De l’autre, un travail plus **PERSONNEL** sur notre posture, notre manière de décider, de coopérer, d’embarquer.

Et souvent, dans une même formation, **les deux se rencontrent.** On repart avec des idées, des outils… mais aussi avec un regard un peu – parfois beaucoup – différent sur soi et sur son rôle de dirigeant.

Les formations du CJD sont aussi des **ESPACES D’EXPÉRIMENTATION** : des moments pour tester, questionner, partager entre pairs, dans un climat de confiance. Les formateurs connaissent **notre réalité de dirigeants** et les **échanges entre JD** font souvent autant apprendre que les contenus eux-mêmes.

Cette année, nous aurons le plaisir de porter, en binôme, la responsabilité de la formation pour la région. Et si la formation au CJD repose sur l’équilibre entre deux dimensions, il nous semblait assez naturel de la porter… **à deux.**

Un binôme, comme un reflet de ce que nous voulons faire vivre dans cette mandature : de **L’EXIGENCE** et du **CONCRET**, mais aussi de **L’HUMAIN**, de **L’ÉNERGIE** et du **PLAISIR** à apprendre ensemble.
Nous espérons que ce catalogue vous donnera envie d’explorer, d’essayer, parfois même de sortir de votre zone de confort.

Car – nous en sommes convaincues – chaque formation porte en elle votre prochaine **ÉVOLUTION**, votre prochaine transformation, vos prochaines décisions.

Alors, au plaisir de vous retrouver lors des prochains forums pour **découvrir, expérimenter et échanger.**



Chloé FALAIZE & Emilie GOYER
RFR PACA

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



7 • 8 • 9 octobre

Université du Développement Personnel
(ouverture des pré-inscriptions
le 15 juillet 2026 à 14h)

12 • 13 octobre

Hors forum JD
(ouverture des inscriptions
le 15 juillet 2026 à 14h)

19 • 20 novembre

Forum JD d'Automne
(ouverture des inscriptions
le 15 juillet 2026 à 14h)

2027



5 février

Rencontre du Réseau

11 • 12 février

Forum JD d'Hiver
(ouverture des inscriptions
le 15 juillet 2026 à 14h)

15 • 16 mars

Hors forum Collab
(ouverture des inscriptions
le 15 juillet 2026 à 14h)

18 • 19 mars

Des racines et des JD

8 • 9 avril

Forum JD de Printemps
(ouverture des inscriptions
le 15 juillet 2026 à 14h)

9 • 10 • 11 juin

Campus

- Évènement national
- Forum JD
- Forum Collab

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 évènements 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





Pérenniser

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

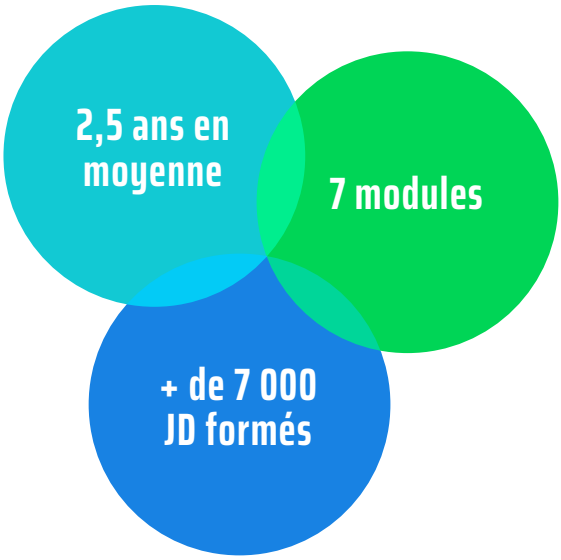
Storytelling

Communiquer
Prise de parole en public
Techniques de communication



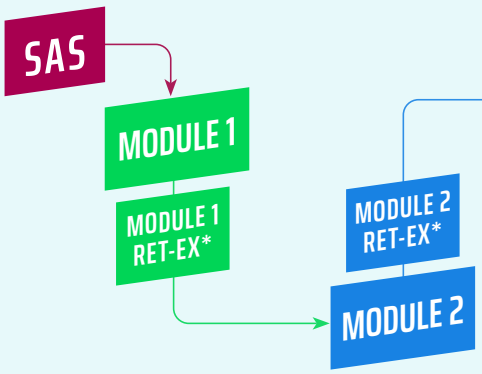
4 • Focus sur Copernic

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.



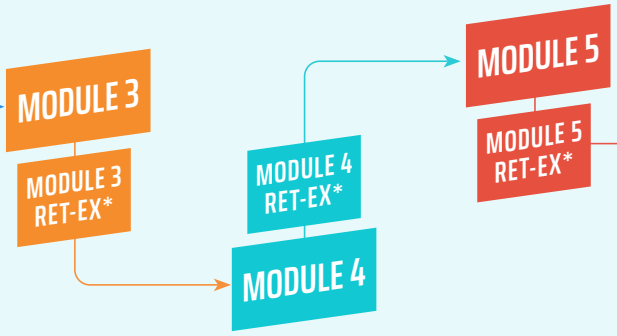
Le parcours :

Année 1



Total :
9 jours de formation

Année 2



Total :
10,5 jours de formation

Année 3



Total :
2 jours de formation

* Retours d'expérience

RAPPEL

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.

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.

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.

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 !

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.

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 • Process de préinscription

ÉTAPE 1

Réfléchis et fais tes vœux de formation à partir de ce catalogue et de la fiche mémento p.14 en te faisant accompagner par ton Référent Formation Section [RFS], le cas échéant.

ÉTAPE 2

Indique tes vœux de formation sur le formulaire reçu par mail le 15 juillet : cela concerne les Forums et Hors Forums.

La clôture des vœux est le 25 septembre 2026.

La validation de tes vœux par le comité d'arbitrage CRF aura lieu le 28 Septembre 2026.

Le formulaire de vœux constitue une préinscription et non une inscription définitive.

ÉTAPE 3

Le Comité d'arbitrage passé, tu seras informé.e, par mail, de la validation de tes vœux de formation.

ATTENTION : Une fois informé·e des formations validées par le comité d'arbitrage, TU ES ENGAGÉ·E ET TU DOIS T'INSCRIRE

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

Ton annulation est prise en compte à la réception de ton mail à annulation.paca@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.

ÉTAPE 4

À toi maintenant de t'inscrire aux formations préalablement validées par la région sur https://formation.cjd.net/

Retrouve en page 12 les modalités d'inscription.

ÉTAPE 5

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.



2 • 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 ton inscription.

2

Anticipe et **complète ton compte MyCJD en amont des préinscriptions** 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 vœux,
remplis le formulaire avec tes choix

4

La région t'enverra un mail pour t'informer de la validation de tes vœux. Tu devras finaliser et payer sur le site. Mais bonne nouvelle ton prélèvement SEPA ne se fera que **45 jours avant la formation** !

5

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



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.

1. Je m'inscris
2. Je paie ma formation
3. Je reçois une convention et un programme
4. J'identifie mon financeur (OPCO ou Fond d'assurance formation pour les travailleurs non salariés)
5. Je fais ma demande de prise en charge auprès de mon financeur avec la convention et le programme
6. 10 à 15 jours avant la formation je reçois ma convocation
7. Je fais ma formation
8. J'envoie le certificat de réalisation et la facture acquittée à mon financeur

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

1er inscrit = 1er servi

Coche tes choix de formation

Se construire · Diriger · Pérenniser · Rayonner

	Formation	Formateur	
HORS FORUM			
●	JD Analyse financière *Niveau 2* • **12 - 13 octobre 2026**	Philippe ABGRALL	
●	JD Communication digitale à l'ère de l'IA : du message au contenu • **12 - 13 octobre 2026**	Alexandra HUMMER	
●	COLLAB Temps gagnant (Laissez-vous temps T) • **15 - 16 mars 2027**	Bernard GLOPPE	
FORUM D'AUTOMNE 19 • 20 novembre 2026 — Pertuis			
●	L'art du lâcher-prise : à la rencontre de votre clown	Lucie PASCUTTO	
●	Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! *Niveau 1*	Alain HUMBERT	
●	Ennéagramme *Niveau 1*	Malika IDRI	
●	Dépassement de soi	Julien SOIVE Julien MAUGUEY	
●	Diriger dans la tempête – l'art de rester calme au cœur de l'action	Nathan OBADIA	
FORUM D'HIVER 11 • 12 février 2027 — Monastère de Ségriès à Moustiers-Sainte-Marie			
●	Profiler-Manager : décoder les postures pour éviter les impostures	Nicolas BOURADA	
●	Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! *Niveau 2*	Alain HUMBERT	
●	Le jeu du Roi et de la Reine®	Luc BLANCKAERT	
●	PNL : des outils pour développer son plein potentiel	Aurélie RICHARD	
●	Esprit critique : du décryptage des complexités à la décision éclairée	Baptiste CANAZZI	
●	Performer dans l'incertitude : s'inspirer des principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles	Jérôme BRISEBOURG	
●	Faire grandir le manager qui est en moi grâce à la méthode « PCL »	Eric PERRET	
FORUM DE PRINTEMPS 8 • 9 avril 2027 — Sainte Maxime			
●	Le nudge : méthode douce pour inspirer la bonne décision	Christophe PAIN	
●	Ennéagramme *Niveau 2*	Malika IDRI	
●	Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant	Lydwine MOTTE	
●	Auto-compassion : se libérer de la pression et de l'autocritique	Marianne LEENART	
●	Dépassement de soi	Julien SOIVE Julien MAUGUEY	
●	Analyse financière *Niveau 1*	Philippe ABGRALL	
●	Construire sa performance commerciale	Alain MULERIS	
●	L'art de la répartie	Fanny HILD	

Clique sur une formation pour accéder à son programme

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.

LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

HORS FORUM JD

LUNDI 12 • MARDI 13 OCTOBRE 2026

Ouverture des pré-inscriptions **mercredi 15 juillet 2026 à 14h**

Lieu en attente

DIRIGER		TARIF HT
Analyse financière *Niveau 2*	Philippe ABGRALL	**850 €***

*Prix sans hébergement

RAYONNER		TARIF HT
Communication digitale à l'ère de l'IA : du message au contenu	Alexandra Hummer	**850 €***

*Prix sans hébergement

HORS FORUM COLLAB

LUNDI 15 • MARDI 16 MARS 2027

Ouverture des pré-inscriptions **mercredi 15 juillet 2026 à 14h**

Lieu en attente

SE CONSTRUIRE		TARIF HT
Temps gagnant (Laissez-vous temps T)	Bernard GLOPPE	**850 €***

*Prix sans hébergement

Clique sur une formation pour accéder à son programme

LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

FORUM D'AUTOMNE

JEUDI 19 • VENDREDI 20 NOVEMBRE 2026

Ouverture des pré-inscriptions
mercredi 15 juillet 2026 à 14h

Pertuis

SE CONSTRUIRE

		TARIF HT
L'art du lâcher-prise : à la rencontre de votre clown 🌶🌶🌶	Lucie PASCUTTO	**960 €**
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! *Niveau 1* 🌶	Alain HUMBERT	**960 €**
Ennéagramme *Niveau 1* 🌶🌶	Malika IDRI	**960 €**
Dépassement de soi 🌶🌶🌶	Julien SOIVE Julien MAUGUEY	**1 060 €**
Diriger dans la tempête – l'art de rester calme au cœur de l'action 🌶	Nathan OBADIA	**960 €**

Clique sur une formation pour accéder à son programme

LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

FORUM D'HIVER

JEUDI 11 • VENDREDI 12 FÉVRIER 2027

Ouverture des pré-inscriptions
mercredi 15 juillet 2026 à 14h

Moustiers-Sainte-Marie

SE CONSTRUIRE

		TARIF HT
Profiler-Manager : décoder les postures pour éviter les impostures	Nicolas BOURADA	**960 €**
NEW **Devenir un aimant à succès, ça s'apprend !** *Niveau 2* 🌶	Alain HUMBERT	**960 €**
Le jeu du Roi et de la Reine® 🌶🌶	Luc BLANCKAERT	**960 €**
PNL : des outils pour développer son plein potentiel 🌶🌶	Aurélie RICHARD	**960 €**

DIRIGER

		TARIF HT
NEW **Esprit critique : du décryptage des complexités à la décision éclairée**	Baptiste CANAZZI	**960 €**
Performer dans l'incertitude : s'inspirer des principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles 🌶	Jérôme BRISEBOURG	**960 €**
Faire grandir le manager qui est en moi grâce à la méthode « PCL » 🌶	Eric PERRET	**960 €**

RAYONNER

		TARIF HT
NEW **Communication digitale à l'ère de l'IA : du message au contenu**	Alexandra HUMMER	**850 €**

Clique sur une formation pour accéder à son programme

LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

FORUM DE PRINTEMPS

JEUDI 8 • VENDREDI 9 AVRIL 2027

Ouverture des pré-inscriptions
mercredi 15 juillet 2026 à 14h

Sainte Maxime

SE CONSTRUIRE

		TARIF HT
NEW **Le nudge : méthode douce pour inspirer la bonne décision** 🌶	Christophe PAIN	**960 €**
Ennéagramme *Niveau 2* 🌶🌶	Malika IDRI	**960 €**
Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant 🌶	Lydwine MOTTE	**960 €**
Auto-compassion : se libérer de la pression et de l'autocritique 🌶🌶	Marianne LEENART	**960 €**
Dépassement de soi 🌶🌶🌶	Julien SOIVE Julien MAUGUEY	**1 060 €**

DIRIGER

		TARIF HT
Analyse financière *Niveau 1*	Philippe ABGRALL	**960 €**

PERENNISER

		TARIF HT
Construire sa performance commerciale	Alain MULERIS	**960 €**

RAYONNER

		TARIF HT
L'art de la répartie 🌶	Fanny HILD	**960 €**

05 TES CONTACTS EN RÉGION



Emilie GOYER
RFR / Avignon
emilie.goyer@cjd.net



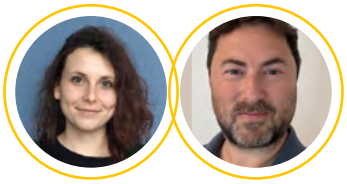
Chloé FALAIZE
RFR / Marseille
chloe.falaize@cjd.net



Olivier GRAILLE
Référent Parcours
Pays Etang de Berre
olivier.graille@cjd.net



Coralie JEHANNO
Permanente de région
coralie.jehanno@cjd.net



Elise FERRIER & **Benjamin METTAVANT**
Avignon — Avignon
elise.ferrier@cjd.net — *benjamin.mettavant@cjd.net*





Julie ROY & **Benoit CHAUSSET**
Aix en Provence — Aix en Provence
julie.roy@cjd.net — *benoit.chausset@cjd.net*



Coralie VINCENT & **Chloé FALAIZE**
Marseille — Marseille
coralie.vincent@cjd.net — *chloe.falaize@cjd.net*



Dominique KRENC
Provence Etang de Berre
dominique.krenc@cjd.net



Adeline SIMARD CHENAL
Pays Manosquin
Val de Durance
adeline.simard@cjd.net



Région PACA Ouest
page précédente



Renaud LE MINEUR
Toulon
renaud.lemineur@cjd.net



Amine MEREZAK
Cannes
amine.merezak@cjd.net



Gary VIGIER
Nice
gary.vigier@cjd.net

ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

AUTO-COMPASSION : SE LIBÉRER DE LA PRESSION ET DE L'AUTOCRITIQUE

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est faite pour toi :
Si tu te juges, te mets la pression ou te traites trop durement (#bourreau intérieur).
Si tu as lu les études qui expliquent comme la pression et l'autocritique sont cause de souffrance, d'anxiété, de perte de confiance et que tu n'as pas envie de continuer à te faire du mal gratos.
Si tu as envie de découvrir une pratique qui te shoote aux hormones du bonheur (argument choc je sais...).
Et enfin si tu te demandes à quoi ça ressemble, la vie, quand on est plus doux et plus compatissant avec soi.

OBJECTIFS

- Se traiter avec auto-compassion même au travail ;
- Se libérer de la pression et de l'autocritique ;
- Découvrir sa voix compatissante ;
- Viser la performance et la motivation... sans auto-maltraitance ;
- Cultiver tolérance confiance et bienveillance pour soi...sans complaisance ;
- Savoir prendre soin des émotions difficiles ;
- Apprendre à s'écouter et à s'accepter comme pour un être cher ;
- Cultiver des relations compatissantes ;
- Cultiver joie, appréciation et gratitude ;
- Vivre et travailler en étant ami... avec soi.

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public désireux de découvrir une approche concrète et sans niaiserie de l'autocompassion.

Programme

JOUR 1 • Matin

Découvrir l'auto-compassion

Définition et sciences de l'auto-compassion. Découvrir ses 3 composantes ainsi que ses bienfaits sur la santé et le stress. Comprendre le Care System. Explorer les freins, obstacles, croyances et conditionnements qui empêchent d'être plus compatissant avec soi. Expérimenter le lien entre pleine conscience & autocompassion.



par Marianne LEENART

Ancienne Jdette, diplômée de l'ESSEC et co-dirigeante d'une entreprise textile pendant plusieurs années, Marianne Leenart a effectué une transition d'activité en 2012 pour se consacrer à sa passion : la méditation, dite aussi pleine conscience ou mindfulness.
Titulaire d'un Diplôme Universitaire de Médecine Méditation et Neurosciences, Marianne enseigne la méditation et la self-compassion dans les entreprises. Elle a également co-créé le Diplôme Universitaire de Leadership Méditation & Neurosciences avec l'intention de lier transformation intérieure et transformation sociétale.

JOUR 1 • Après-midi

Se libérer de l'auto-critique et de la pression

L'autocritique : reconnaitre cette voix en soi qui pressurise, critique, juge, compare, sous-évalue... Science de l'autocritique : menace, anxiété, perte de confiance, démotivation, fatigue...Comprendre le Stress & Threat System. Explorer la fonction et le mécanisme de l'auto-critique pour pouvoir s'en libérer. Découvrir sa voix compatissante pour se motiver, se ressourcer ou se dépasser.

JOUR 2 • Matin

Prendre soin de nos difficultés

Dans les moments difficiles, savoir s'apaiser, s'écouter et s'accepter comme on le ferait pour un ami. Prendre soin de nos émotions douloureuses. Trouver la valeur cachée de l'expérience. Cultiver des relations compatissantes.

JOUR 2 • Après-midi

Cultiver nos ressources intérieures

Appréciation & gratitude (pour soi) : cultiver des sources de joie, de confiance et de sérénité sans égoïsme ni complaisance. Conseils pour mettre en place une pratique au quotidien qui permette de vivre en étant ami avec soi. Cercle de clôture.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance 1/3 théorie, 1/3 pratique, 1/3 échanges pour un séminaire ludique, bienveillant, riche en découvertes sur soi.
Des apports issus de méthodes de self-compassion, de pleine conscience et d'entrainement mental, fondées sur le travail conjoint d'experts en neurosciences et en traditions contemplatives

Prérequis

Aucun. Ouvert aux « débutants » autant qu'à ceux qui ont suivi le module de méditation avec moi au CJD. Il n'y a PAS besoin d'être méditant pour apprendre l'autocompassion.

DÉPASSEMENT DE SOI

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

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



par Julien SOIVE

et Julien MAUGEY



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.

Nous sommes tous animés par des besoins profonds similaires, notamment celui d'être reconnus 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 vrai 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.

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 évènements 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.

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 mis 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 propre situations professionnelles et personnelles.

Prérequis

Avoir une expérience dans l'entreprenariat ou dans la création de projet d'entreprise.
Être dans une période de transition professionnelle (et/ou personnelle).

DEVENIR UN AIMANT À SUCCÈS, ÇA S'APPREND !

#Personnal branding #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



par EcloHésion

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.

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

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

OBJECTIFS

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.

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 confirmerons 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 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 efficientes. Il est également certifié praticien PNL et doublement diplômé de l'école de coaching québecoise 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***

DIRIGER DANS LA TEMPÊTE - L'ART DE RESTER CALME AU COEUR DE L'ACTION

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

OBJECTIFS

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

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Managers, dirigeants, salariés qui désirent apprivoiser leurs émotions pour traverser les épreuves de la vie personnelle et professionnelle avec plus de détente et de sérénité.

Programme

1re DEMI-JOURNÉE :

Comprendre le fonctionnement des réflexes de survie du système nerveux et leurs manifestations physiologiques. Savoir discerner ses propres effets somatiques, émotionnels et mentaux dans des situations professionnelles vécues.

2e DEMI-JOURNÉE :

Expérimenter des pratiques de régulation somatique issues notamment des arts martiaux pour ré-équilibrer le système nerveux, clarifier l'esprit et ainsi faciliter la prise de décision en tant que dirigeant. Apprendre à décrypter le message d'une émotion pour remettre du sens, affiner sa vision de chef d'entreprise et passer d'un mode « réagir contre » à un mode « agir pour ».

3e DEMI-JOURNÉE :



par Nathan OBADIA

Ingénieur de formation initiale, Nathan Obadia est également instructeur d'arts martiaux depuis 20 ans.

Il est formé à la Communication Non Violente auprès de Thomas d'Ansembourg, à la méditation de pleine conscience et d'auto-compassion, aux neurosciences et à l'art martial slave "Systema". Des disciplines qu'il considère comme des portes d'entrée différentes et complémentaires pour mieux comprendre les émotions, les comportements humains et le lien corps-esprit.

En 2019, il décide de se former à la psychothérapie en suivant le cursus de Thérapie du Lien et des Mondes Relationnels, puis de la Thérapie sensorimotrice, deux approches thérapeutiques centrées trauma.

Il publie en mai 2024 son premier livre aux Editions du Seuil: Le Pouvoir du Suricate, Apprivoiser nos peurs pour traverser ce siècle.

Pratique de la « self compassion » pour éviter d'accumuler jugements ou culpabilité, dans le but d'incarner et assumer pleinement sa posture professionnelle. S'entraîner à récupérer après des moments d'intensité de stress pour récupérer de l'énergie ou maintenir le cap dans les moments de « marathon professionnel ».

4e DEMI-JOURNÉE :

Prendre conscience des ressources accessibles et intégrées qui permettent la sécurité intérieure. Expérimenter le pouvoir de la gratitude pour améliorer les relations interpersonnelles et l'ambiance au sein des équipes. Mettre en place un plan d'action pour intégrer les différents concepts abordés dans son quotidien de dirigeant.

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun. Il est préférable d'arriver en tenue confortable pour bouger et faire un peu d'activité physique, avec si possible un tapis de yoga/gym.

ENNÉAGRAMME NIVEAU 1

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'Ennéagramme est un outil puissant de connaissance de soi et des autres qui, une fois assimilé transforme son regard sur soi et les autres et modifie positivement et efficacement les relations interpersonnelles dans tous les domaines de la vie et notamment dans le management.

OBJECTIFS

- Faciliter la connaissance mutuelle ;
- Mieux communiquer, prévention et gestion des conflits ;
- Créer de la cohérence et cohésion ;
- Mieux définir la complémentarité des rôles ;
- Respecter chacun dans ses points forts, ses ressources et reconnaitre nos zones de progrès ;
- Faciliter le management conscient ;
- Apporter un cadre de référence commun pour augmenter la coopération.

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Salariés, Entreprises, dirigeants et Coachs.

Programme

- Découverte de soi et des 9 structures de caractère ;
- Approfondir la connaissance de soi ;
- Identifier des repères à propos de sa personnalité ;
- Décrypter son comportement d'aujourd'hui.

JOUR 1 • Matin

- Accueil inclusion ;
- Histoire de l'ennéagramme, pédagogie, lien avec l'entreprise ;
- Débriefe du travail préparatoire (vision 360°) ;
- Les 9 structures de caractère ;
- Témoignages vidéos - tradition orale .

JOUR 1 • Après-midi

- Les motivations, forces, points de progrès ;
- Les valeurs des archétypes ;
- Créer et partager son blason ;
- Les 3 centres d'intelligence ;
- Déclusion.



par Malika IDRI

Après 28 années d'expérience opérationnelle et managériale, j'ai créé en 2018 à Marseille un cabinet de Coaching, management et formation spécialisé dans l'optimisation de la performance des hommes & organisations, forte d'une conviction : « On ne fait pas pousser la fleur plus vite en tirant sur la tige ». Je suis convaincue que l'on peut viser un épanouissement professionnel des collaborateurs et dirigeants au travers de certaines pratiques managériales. L'accompagnement sur mesure des transformations au sein des entreprises est une clé de voute des savoir-faire et savoir-être visés.
Enfin, je suis passionnée par la prise de parole en public, j'ai animé de nombreuses tables rondes et séminaires, notamment au Centre des jeunes dirigeants, des soirées prestiges et organisé des déjeuners- interview visant la découverte de personnalités du territoire.

JOUR 2 • Matin

- Accueil inclusion ;
- Les 3 centres d'intelligence, croyances ;
- Témoignages vidéo ;
- Tradition orale.

JOUR 2 • Après-midi

- L'observateur ;
- Les sous types et trilogie identitaire ;
- Team building ;
- Déclusion.

Méthode et outils pédagogiques

Variés, ludiques, interactifs, pédagogie inversée, vivant, pragmatique. Remise de supports pédagogiques, Ateliers, sketchs, vidéos, slides, tradition orale, mise en situation, partage 2 à 2 et travail en sous-groupe.

Prérequis

Aucun.

ENNÉAGRAMME NIVEAU 2

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Après un voyage centré sur la découverte de la puissance et de la pertinence de cet outil en niveau 1, le niveau 2 offre la possibilité de découvrir les potentiels de la dynamique relationnelle qui se révèlent entre les personnes de différents profils. Trouver des leviers pour communiquer avec plus d'efficacité tout en préservant une belle qualité relationnelle et conserver des collaborateurs, associés et clients motivés et engagés.

OBJECTIFS

- Développer la connaissance de soi et des autres
- Identifier comment mieux communiquer, prévenir et gérer les conflits en entreprise
- Reconnaitre ses points fort, ses ressources et ses zones de progrès en tant que dirigeant
- Identifier les 9 profils et lister leurs qualités et forces principales, leurs besoins dans un contexte professionnel.

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont marre de ne pas comprendre leurs collabs ou eux-mêmes....
- Les dirigeants qui ont toujours fait semblant de « tout gérer en mode zen »
- Les managers à qui personne n'a encore dit que.50% des problèmes relationnels qu'ils rencontrent viennent aussi de leurs comportements
- Les collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à communiquer de façon responsable et bienveillante...

Programme

JOUR 1 • Matin

- Réviser, assimiler les 9 profils, leurs qualités, forces, failles, besoins
- Faire une relecture de vie et comprendre les erreurs de communication du passé, identifier leur répétition et trouver de nouveaux ajustements relationnels plus professionnels et responsables à mettre en place dans son quotidien de dirigeant.e
- Comprendre les modes de communication en entreprise : développer son assertivité pour mettre en œuvre des relations professionnelles saines et efficaces.

JOUR 1 • Après-midi

- Découverte des profils 3, 6, 9, 1, 4. Préparation des témoignages, questions réponses et analyse de ses relations avec ces profils pour reconnaitre les points forts, les ressources et zones de progrès de chaque interlocuteur.
- Développer sa capacité à observer les collaborateurs dans leur excellence opérationnelle et leur confier des missions en lien avec leurs compétences (techniques, relationnelles, émotionnelles, réflexives...)



par Malika IDRI

Après 28 années d'expérience opérationnelle et managériale, j'ai créé en 2018 à Marseille un cabinet de Coaching, management et formation spécialisé dans l'optimisation de la performance des hommes & organisations, forte d'une conviction : « On ne fait pas pousser la fleur plus vite en tirant sur la tige ». Je suis convaincue que l'on peut viser un épanouissement professionnel des collaborateurs et dirigeants au travers de certaines pratiques managériales. L'accompagnement sur mesure des transformations au sein des entreprises est une clé de voute des savoir-faire et savoir-être visés.
Enfin, je suis passionnée par la prise de parole en public, j'ai animé de nombreuses tables rondes et séminaires, notamment au Centre des jeunes dirigeants, des soirées prestiges et organisé des déjeuners- interview visant la découverte de personnalités du territoire.

JOUR 2 • Matin

- Découverte des profils 2, 8, 5, 7. Préparation des témoignages, questions réponses et analyse de ses relations avec ces profils pour identifier les singularités des collaborateurs, leur confier des missions en lien avec leur excellence et trouver les bons leviers de motivation.
- Développer sa capacité à changer de regard sur les situations professionnelles présentées.

JOUR 2 • Après-midi

- Synthèse et assimilation pour faire des liens entre les apprentissages de la formation et le métier de dirigeant et voir les applications concrètes (les premiers petits pas) et comment les traduire dans son quotidien professionnel et dans sa posture managériale.
- Pratiquer la communication saine et consciente pour prévenir et identifier comment gérer les conflits en entreprise.

Méthode et outils pédagogiques

Ce stage est construit comme une chasse au trésor qui part de la découverte de soi, de sa propre face cachée, pour aller, grâce à la tradition orale vers la connaissance incarnée et vivante (non théorique) de soi et des autres ainsi que de leurs motivations profondes. Un voyage au cœur de l'humanité et de ses singularités, de ses forces qui offrent au dirigeant de nouveaux leviers précis et puissant de développement de son leadership, de la croissance de son organisation et de l'épanouissement professionnel de ses collaborateurs.

Il s'appuie sur des outils pédagogiques variés, ludiques, interactifs, vivants et pragmatiques

Prérequis

- Avoir fait un module 1 ennéagramme
- Être prêt à se remettre en question, à recevoir du feedback, à questionner ses relations, son histoire, sa vision du monde et développer plus de compassion pour les autres.

INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET PERFORMANCE DU JEUNE DIRIGEANT NIVEAU 1

#Gestion des émotions #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous que 70 % de la réussite d'une prise de décision, d'une communication efficace, d'une gestion de conflit… découlent de l'intelligence émotionnelle ?
Savez-vous que c'est une intelligence qui se mesure et se travaille avec techniques et méthodes concrètes ? Oui, bien sûr, vous le savez !
Alors venez-vous perfectionner par ici !

OBJECTIFS

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

Module 1 : Diriger avec authenticité

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Lydwine MOTTE

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 fois 2 jours, vous allez participer à des ateliers individuels, collectifs et en sous-groupes. Vous allez créer des roues, jouer aux cartes, inverser la pédagogie, intégrer des jeux de rôle… Vous allez décortiquer vos situations du quotidien pour les rendre plus productives. Vous allez vous auto-évaluer, vous positionner, et réfléchir sur ce que vous pouvez mettre en place pour progresser.
Et vous allez même passer un test EQ officiel et recevoir un rapport individuel à chaque session !
Bonus : un temps de retour sur expérience en demi-groupes 2 mois après chaque module !

Prérequis

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

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

#Créativité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

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 RECUL

- Se connaitre 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.

LE JEU DU ROI ET DE LA REINE®

#Gestion des émotions #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



par Luc BLANCKAERT

Luc BLANCKAERT est formateur et facilitateur en dynamique de groupe et dynamique personnelle. Outils privilégiés : Jeu du Roi et de la Reine, Ennéagramme, Lecture symbolique des situations, Miroirs personnel / professionnel...

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le jeu du Roi et de la Reine® révèle notre monde intérieur. Il est une expérimentation intense de développement personnel et professionnel pour évoluer en conscience vers un leadership naturel rayonnant et efficace. Il n'est pas question ici d'imposer sa volonté et ses idées aux autres, mais de chercher le meilleur de soi-même et de l'autre.
C'est une démarche qui contribue à la formation d'une nouvelle génération de leaders humanistes.

OBJECTIFS

Ce que vous pouvez attendre du Jeu :
Une meilleure connaissance de soi dans son exercice du pouvoir, une écoute constante et une confiance accrue en ses ressentis et intuitions, la nécessité de la compréhension systémique dans les prises de décision du quotidien, la compréhension en temps réel de ce qui se joue pour vous en situation de conflit ou la pression entre la hiérarchie et vos équipes...

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre et manager d'équipe.

Programme

JOUR 1 • Matin

Présentation du Jeu du Roi et de la Reine® : origines, sources d'inspiration, sens, objectifs du processus, applications concrètes, références théoriques et scientifiques (approche jungienne, neurosciences, constellations, approches énergétiques et « quantiques »...)
Un temps d'inclusion pour construire la dynamique du groupe (présentations, cadre et règles du groupe, objectifs du séminaire et attentes des participants)
Exercices dans l'espace sur les 6 archétypes de la cour du roi :

- Leadership : définition et application ;
- Caractéristiques du Pouvoir et de la Puissance du leadership ;
- Comment identifier les fragilités du leadership et quelles conséquences sur l'équipe ;
- Les 6 archétypes clés des cours royales : Guerrier, Bâtisseur, Sage, Artiste, Roi et inconnu ;
- Les liens avec les apports des neurosciences et des travaux sur le cerveau ;
- Autodiagnostic du leadership à partir des 5 compétences clés.

JOUR 1 • Après-midi

Constellations avec le Jeu du Roi, rôle des participants, déroulé du processus complet.
Chaque participant vivra son intronisation comme Roi ou Reine. Chacun découvrira la cartographie de son « royaume intérieur » avec ses ressources et fragilités. La possibilité de modifier cette cartographie pour trouver son axe, son centre en pacifiant toutes les composantes de son royaume.

L'opportunité pour chaque participant de rassembler les informations clés sur lui, sur ses ressources et sur les possibilités de changer, de faire des « sauts quantiques ». Ponctuations avec des temps de méditation et de travail corporel.
Travail individuel puis collectif : qu'ai-je appris de moi ? quels liens concrets avec ma vie personnelle, professionnelle ? quelles implications et applications concrètes ?

JOUR 2 • Matin

Poursuite des constellations, déroulé du processus complet pour chacune des participants.

JOUR 2 • Après-midi

En complément : des outils et méthodes pour développer la pleine puissance de son leadership (en fonction des situations de chacun) :

- Organiser, gérer, bâtir : construire sa stratégie, organiser ses équipes et piloter ;
- Conquérir, défendre, explorer : des outils tournés vers l'environnement ;
- Écouter, observer, analyser : résolution de problème et créativité.

Définition d'un programme de progression individuel avec plan d'actions et critères de réussite.

Méthode et outils pédagogiques

Apports théoriques et scientifiques.
Utilisation de la métaphore de la « cour du roi », méthode pédagogique illustrative et ludique pour incarner son leadership, approche « systémique » pour comprendre les « jeux d'acteurs » dans une équipe.
L'approche proposée est essentiellement expérientielle. C'est à travers les mises en situation successives dans la « cour du roi » et leurs débriefings et analyses réalisées en commun que les participants découvrent et intègrent les différents contenus de la formation (fonctionnement et puissance des phénomènes de miroir dans nos relations, intérêt et efficacité de la démarche de «retournement» pour découvrir les obstacles intérieurs à l'exercice de notre leadership naturel et les dépasser pour en faire des ressources nouvelles...)
Cette méthode demande une réelle implication personnelle des stagiaires dans chaque étape des mises en situation proposées et de leur débriefings. Inspiré des travaux de Dominique Vincent, Arnold Mindell et Byron Kati.

Prérequis

Aucun.

NEW

LE NUDGE : MÉTHODE DOUCE POUR INSPIRER LA BONNE DÉCISION

#Innovation #Négociation

Pitch vidéo

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

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

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-Profiler : 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 feed-back 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.

TEMPS GAGNANT

Laissez-vous Temps T

#Organisation #Gestion du temps

Durée 2 JOURS

Pitch vidéo



par Bernard GLOPPE

Entrepreneur, coach il développe et s'enrichit de ce thème au sein de l'entreprise Temps Gagnant qu'il a créé en 2004. Dirigeant de deux entreprises orientées sur la question du TEMPS, depuis 27 années, je sillonne les entreprises pour délivrer un message empreint de philosophie, autant que de méthodologie, prenant en compte les nouvelles technologies au démarrage de ce 21e siècle emballé de vitesse et d'instantanéité. Mon travail est dédié à la formation action.

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

OBJECTIFS

- Un meilleur management de sa propre activité ;
- Meilleure autonomie et meilleure visibilité dans son travail ;
- Trouver un équilibre entre ses temps de vie ;
- Harmonisation du temps et coopération avec les collaborateurs et son environnement d'activités ;
- Mettre en action des projets restés inassouvis.

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toutes nos formations sont destinées à un public de dirigeant ou de manager. Symptômes constatés :

- Ne plus savoir par quoi commencer quand on a plusieurs actions à mener qui sont toutes prioritaires (archi - ultra prioritaires !) • Avoir trop à faire et pas assez de temps, se sentir débordé en permanence ;
- J'ai 38000 mails dans ma messagerie et je passe mon Temps à chercher mes mails ;
- Je suis requis partout, dérangé tout le Temps et pour toutes les situations ;
- Avoir des documents partout et ne plus classer, ni ranger ;
- Nous nous occupons aussi des cas désespérés...

Programme

JOUR 1 • Matin

- Se rencontrer et faire face à ses problèmes de Temps ;
- Organiser son Temps et ses informations.

JOUR 1 • Après-midi

- Utiliser un agenda ;
- La question du plan de journée ;
- S'organiser dans son bureau.

JOUR 2 • Matin

- Point du jour 1 – faits marquants ;
- S'organiser avec sa messagerie et ses outils numériques.

JOUR 2 • Après-midi

- S'organiser avec les autres (interruptions – urgence – priorité) ;
- Temps et philosophie - rythme de vie, faire de sa vie un Temps Gagnant.

Méthode et outils pédagogiques

La parole aux participants, mise à plat des représentations.
Apports théoriques, méthodologie, enrichis d'exemples et de métaphores.
Situations d'expériences, vécus, expérimentations.
Pratiques quotidiennes pour s'organiser avec ses outils.
Réponses aux sollicitations et préoccupations individuelles et collectives.
Apports personnels, expériences et vécu des participants.
Travaux individuels méthodologiques.
Confrontation de situations, gestion des situations de l'équipe en présence.
Engagements des participants.
Présentation de ses propres travaux, action sur les dysfonctionnements.

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 coté 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.

NEW

ESPRIT CRITIQUE : DU DÉCRYPTAGE DES COMPLEXITÉS À LA DÉCISION ÉCLAIRÉE

#Analyse critique #Prise de décision

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit que certaines réunions ressemblaient à un dialogue de sourds ? Vous vous êtes déjà retrouvé dans une situation où deux visions s'affrontaient… et où aucune ne semblait vraiment fausse ? Ça vous arrive d'avoir peur de trancher, non pas par manque de courage, mais parce que tout semble à la fois vrai et contradictoire ?

Seules 20% des organisations excellent en décision, et la plupart gaspillent du temps à décider. Et si, plutôt que de simplifier la complexité, vous appreniez à la lire ?

Cette formation propose de décoder les systèmes de valeurs cachés derrière les discours, naviguer entre des logiques contradictoires sans perdre de lisibilité, et transformer les désaccords en leviers de discernement collectif.

Une expérience pour apprendre à voir sous la surface, dialoguer autrement, et décider avec justesse.

OBJECTIFS

- Quand la posture managériale devient gestion de paradoxe permanente.
- Quand on sent que la décision aurait pu être meilleure, si seulement on avait pris le temps de voir autrement.
- Quand les échanges restent à la surface (tout le monde parle, personne ne s'écoute vraiment).
- Quand les réunions produisent du bruit, mais plus de lecture commune du réel

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Des dirigeants qui en ont marre de…

- … devoir trancher dans le brouillard, quand les discours s'opposent sans jamais se comprendre.
- … voir les mêmes débats tourner en boucle, parce que chacun parle depuis un monde différent sans en avoir conscience.
- … constater que la rationalité des uns invalide celle des autres, sans cadre pour les relier.

Ce qu'ils veulent à la place…

- Décoder les logiques implicites qui se cachent derrière les discours et les décisions.
- Mettre en dialogue des logiques concurrentes sans perdre la lisibilité ni le sens.
- Relire leurs propres choix à la lumière des tensions de valeurs.
- Cultiver un leadership critique et lucide, capable de transformer les désaccords en discernement partagé.

En une phrase… Des dirigeants qui n'en ont pas marre de la complexité, mais de l'inintelligence de la complexité, et qui veulent apprendre à la lire, la relier et en faire un moteur de décision éclairée.



Baptiste CANAZZI

Baptiste CANAZZI est philosophe, consultant et formateur. Il accompagne dirigeants et équipes dans leurs réflexions stratégiques et transformations collectives. Spécialiste de l'ingénierie philosophique, il fait de la pensée critique un levier d'action et de discernement. Fondateur de **Noetic Bees**, il conçoit des dispositifs qui transforment les idées en pratiques. Ses interventions relient **pensée, posture et performance.** Il met la philosophie au service du **leadership**, du **dialogue** et de la **décision.** Entre rigueur conceptuelle et créativité pragmatique, il cultive l'art du pas de côté. Parce que penser mieux, c'est déjà agir autrement.

Programme

Jour 1 : Rendre lisible la complexité (apprendre à lire)

JOUR 1 • Matin

Compétence : Décrypter un discours (un propos, une opinion, une argumentation) POUR comprendre les logiques invisibles qui structurent les décisions, les désaccords et les stratégies organisationnelles associées. Les apprenant.e.s feront l'acquisition d'une grille de lecture leur permettant de décoder à peu près quel discours courant de l'entreprise et ainsi mieux comprendre comment ils s'articulent et quels « jeux » politiques ils nourrissent dans l'entreprise.

JOUR 1 • Après-midi

Compétence : Faciliter le dialogue entre des visions concurrentes POUR transformer les désaccords en ressources et augmenter la compréhension des équipes. Les apprenant.e.s vivront des mises en situation concrètes et opérationnelles centrées autour de moments de vie courants de l'entreprise où la capacité à bien décrypter un discours permet de faciliter le dialogue des parties-prenantes : une réunion de projet, un comex, un comité de la transformation, une bilatérale, etc.

Jour 2 | Naviguer avec lucidité dans la complexité (apprendre à s'orienter)

Jour 2 • Matin

Compétence : Analyser ses propres décisions POUR ajuster et augmenter son leadership dans un environnement complexe. Les apprenant.e.s mettront à l'épreuve leurs propres décisions pour comprendre comment ils peuvent mieux les défendre, les affirmer, les faire entendre.

Jour 2 • Après-midi

Compétence : S'orienter dans des logiques (d'action, de pensée, d'évaluation) contradictoires POUR gagner en cohérence et partager clairement vos enjeux auprès de vos équipes. Les apprenant.e.s vivront des mises en situation concrètes et opérationnelles centrées autour de moments de vie courants de l'entreprise où la capacité à embarquer vos équipes dans les fondements de votre vision stratégique s'avère nécessaire : comité stratégique, comité de direction, etc.

Méthode et outils pédagogiques

Là où la plupart des formations à l'esprit critique se limitent à corriger les biais ou affûter la logique, notre approche place l'esprit critique au cœur de l'action managériale. Nous ne formons pas à penser contre, mais à penser à travers : à travers les discours, les tensions, les systèmes de valeurs qui orientent les décisions. L'esprit critique devient ainsi une compétence de discernement, capable de lire les logiques implicites, de relier des rationalités contradictoires et d'animer un dialogue lucide entre visions concurrentes. C'est une pédagogie du réel et du sens, qui transforme la complexité en levier d'intelligence collective et la réflexion en pouvoir de décision.

Modalités pédagogiques :

- Apports théoriques (20%)
- Études de cas et analyse de documents (30%)
- Simulations et jeux de rôle (30%)
- Échanges collectifs et réflexivité individuelle (20%)

Prérequis

Être Dirigeant ou Manager

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

#Management #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

OBJECTIFS

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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



par Eric PERRET

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Ces deux journées s'appuient sur le modèle PCL – manager Producteur, Coach, Libérant – reprenant les changements de postures qu'il est nécessaire d'avoir – celles qu'il faut abandonner et celles qu'il faut développer – pour passer d'un niveau à l'autre, et les comportements observables, rendant le modèle très concret.
La formation démarre par un jeu de rôle - une réunion du Comité de Direction dans une situation de crise -, dans lequel chacun joue un personnage précis, et se termine par le traitement sous forme d'intelligence collective de situations managériales amenées par les participants.
Vous découvrirez beaucoup d'interactions, des réflexions individuelles, des échanges en sous-groupe et en groupe complet. Nous construisons à partir de vos propres expériences que nous consolidons, challengeons, ouvrant de nouvelles perspectives de solutions.

Prérequis

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

PERFORMER DANS L'INCERTITUDE : S'INSPIRER DES PRINCIPES D'ACTION DES AVENTURIERS EN MILIEUX EXTRÊMES ET IMPRÉVISIBLES

#Leadership #Intelligence situationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comment font les aventuriers pour réussir leurs projets dans les milieux extrêmes (Everest, Pôle Nord, Pôle Sud, ...) alors que rien ne se passe jamais comme prévu ? Comment font-ils pour surmonter tous les imprévus et aléas qu'ils rencontrent lors de leurs expéditions ? En quoi ceux-ci peuvent-ils vous inspirer pour insuffler davantage d'esprit d'aventure au sein de votre entreprise, pour faire encore mieux face à l'imprévu, vivre l'incertitude comme une nouvelle normalité et développer l'agilité de vos équipes ? e.

OBJECTIFS

- Percer les secrets des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles
- R-éveiller son esprit d'aventure pour mieux faire face à l'imprévu et vivre l'incertitude comme une nouvelle normalité
- Diffuser cet esprit d'aventure au sein de son entreprise pour développer l'agilité de ses collaborateurs

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants / managers qui veulent r-éveiller leur esprit d'aventure et celui de leurs collaborateurs, pour faire face aux situations incertaines et imprévisibles.

Programme

JOUR 1 • Matin • S'INSPIRER

- Découvrir l'état d'esprit et les 5 principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles

Activité pédagogique : Conférence interactive avec mini-fims de mes expéditions à l'Everest, Pôle Nord et pôle Sud – Questions-réponses

- Faire un premier auto-diagnostic de son profil d'aventurier

Activité pédagogique : auto-diagnostic – échanges

JOUR 1 • Après-midi • EXPERIMENTER

- Expérimenter l'état d'esprit et les 5 principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles

Activité pédagogique : course d'orientation outdoor, en équipes – deriefing en équipes, à l'aide d'une grille

- Apports sur les biais cognitifs individuels et collectifs, et les motivations profondes
- Formaliser une première ébauche de son plan d'action individuel



par Jérôme BRISEBOURG

Fondateur de la société All Explorers, Conférencier, formateur, aventurier. 2e français à avoir accompli l'Explorers' Grand Slam : ascension des Seven Summits, dont l'Everest et Atteinte du Pôle Nord et du Pôle Sud). Ambassadeur de la Maison de la Planète (Boulogne-Billancourt). Étant moi-même aventurier, j'étudie depuis plus de 10 ans, les bonnes pratiques issues du sport de haut niveau et du domaine de l'aventure, pour les partager au monde de l'entreprise sous forme de formations, conférences, team-buildings ou livre (« L'art de la performance », Dunod, 2021), pour permettre à chacun de se mettre dans ses meilleures dispositions de performance, pour lui et pour ses équipes.

JOUR 2 • Matin • TRANSPOSER A SON QUOTIDIEN

- Élaborer son projet d'aventure

Activité pédagogique : atelier de travail en équipes pour définir le projet d'aventure que chacun souhaite engager au sein de son entreprise / équipe (lancement d'un nouveau produit, développement de l'activité, nouveaux partenaires, nouvelles compétences, nouveaux outils / process,...)

- Présenter son projet d'aventure pour convaincre, enthousiasmer et embarquer ses équipes

Activité pédagogique : séquence « pitch » (avec expression des questions / émotions et résistances aux changements induits)

JOUR 2 • Après-midi • TRANSPOSER A SON QUOTIDIEN (suite)

- Se préparer à accueillir l'imprévisible et développer son agilité en situation (« rien en se passera comme prévu »)

Activités pédagogiques :

- Atelier d'échanges en équipes : Se préparer à accueillir l'imprévisible
- Distinguer risques et incertitudes
- Identifier les éléments sur lesquels on peut agir et ceux qui sont hors contrôle
- Prévoir des scénarios alternatifs
- Atelier d'entrainement pour mettre en place une approche itérative type Test & Learn

- Formaliser son plan d'action individuel

Méthode et outils pédagogiques

Au cours de ces 2 jours, vous allez « sortir de votre zone de confort » et r-éveiller votre « esprit d'aventure » :

- Voyager dans les milieux extrêmes (Everest, Pôle Nord, Pôle Sud) et vous inspirer en découvrant comment les aventuriers font pour réussir leurs projets d'aventures dans ces milieux incertains et imprévisibles
- Expérimenter par vous-mêmes les principes d'action des aventuriers à travers une activité pédagogique ludique, accessible à tous : une course d'orientation semée d'imprévus !
- Participer à des ateliers individuels, collectifs, en sous-groupes, des jeux de rôles, pour mieux transposer à ses situations quotidiennes

Prérequis

- Être prêt à vouloir sortir de sa zone de confort
- Venir avec une tenue de sport, pour le 1er jour. Une activité physique est prévue, elle est accessible à tous et ne requiert pas de préparation physique préalable

CONSTRUIRE SA PERFORMANCE COMMERCIALE

#Stratégie commerciale #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



par Alain MULERIS

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

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

OBJECTIFS

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

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

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 (Freepiks, 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 parait 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 jouteurs 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 désamorce 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.

OSONS ÊTRE
DIRIGEANT·E·S
AUTREMENT

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