

MON CATALOGUE DE FORMATION EN RÉGION PAYS DE LA LOIRE



2026-2027



SOMMAIRE

Clique sur les
thématiques
pour être dirigé
vers la page ✨

	ÉDITO	3
01	CALENDRIER RÉGIONAL	4
02	LA FORMATION AVEC LE CJD	5
	Quelques chiffres	5
	Les différentes offres	6
	Notre catalogue de formation pour les forums formation	8
	Focus sur Copernic	9
	Parcours JD	10
03	LA BOÎTE À OUTILS	11
	Comment s'inscrire ?	11
	Process d'inscription	12
	Comment financer ma formation ?	13
04	FORUM FORMATIONS	14
	Memento Forums JD	14
	Memento Forums Collab	17
	Forum JD 1 - Novembre 2026	18
	Forum JD 2 - Janvier 2027	19
	Forum JD 3 - Janvier 2027	20
	Forum JD 4 - Mars 2027	21
	Forum JD 5 - Avril 2027	22
	Forum Collab 1 - Janvier 2027	23
	Forum Collab 2 - Avril 2027	24
05	TES CONTACTS EN RÉGION	25
	ANNEXES	28



ÉDITO

“ Se former... Pourquoi ?

Résonnent encore dans un coin de ma tête les mots d'un de mes anciens patrons, gérant d'un centre de formation pour adultes : « **Je me forme tous les ans pour, à minima, me maintenir à niveau de compétences** ».

Se former parce qu'on en a **BESOIN** : améliorer sa **performance**, ouvrir de **nouveaux horizons**, travailler sa **posture**, parce qu'on a des **enjeux**, un beau projet en vue...

Se former parce qu'on en a **ENVIE**.

Se former parce qu'on aime **SE CHALLENGER**.

Se former parce que c'est respecter un des **ENGAGEMENTS** pris avec le CJD. **L'offre du CJD est riche : en forums, en Université du Développement Personnel, à Parcours, à Copernic**. Le catalogue Pays de La Loire propose une soixantaine de formations différentes. Le catalogue national en propose près de 200. **N'hésite pas à solliciter ton RFS** si tu ne trouves pas ton bonheur.

Se former parce qu'on **AIME ÇA**.

Se former parce que ça **FAIT DU BIEN** : le temps de la formation, **tu es dans une bulle**, coupé(e) du quotidien de l'entreprise et du foyer, concentré(e) sur toi-même et/ou l'entreprise.

Se former parce qu'il y a des **NOUVEAUTÉS** :

Pour les JDs :

- Performer dans l'incertitude : s'inspirer des principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles.
- Oser innover et faire le pas de côté pour donner du sens et de la robustesse à vos actions et votre activité.

- Esprit critique : du décryptage des complexités à la décision éclairée.
- LeviMensa, s'organiser en se libérant de sa charge mentale.
- Ambassadeur de votre entreprise : améliorez vos techniques de présentation et d'argumentation pour mieux promouvoir votre entreprise et vendre ses offres.
- Démarche RSE selon l'ISO 26000 avec le label Lucie.
- Devenir un professionnel augmenté expert.
- La stratégie des points forts.
- Libérez la puissance de votre équipe.

Pour les Collabs :

- Améliorer ses usages numériques et son organisation à l'ère de l'hyperconnexion.
- Booster vos ventes BtoB avec la méthode de l'Échiquier.
- L'IA générative au service des collaborateurs, des entreprises et des clients.
- Communication digitale à l'ère de l'IA : du message au contenu.

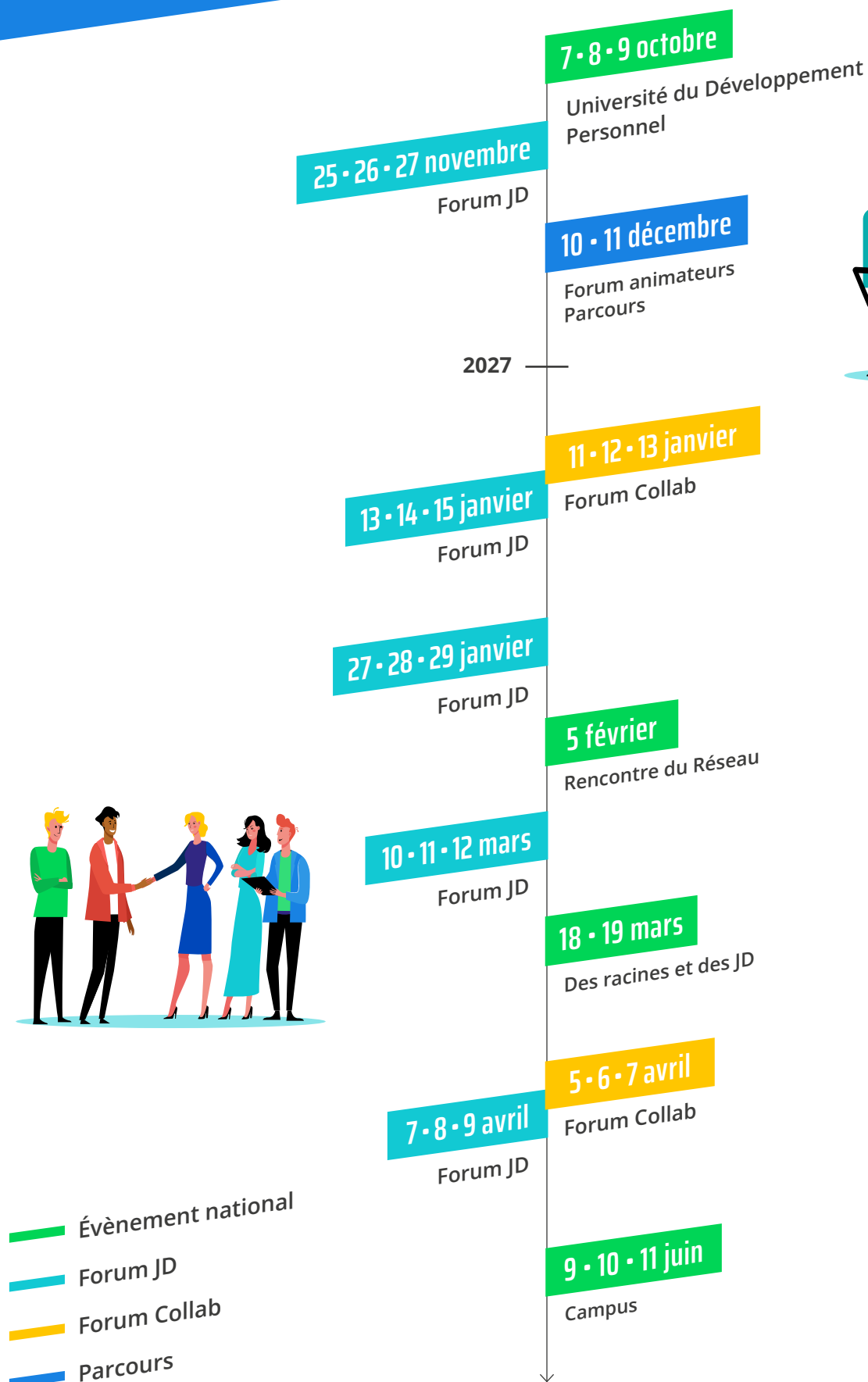
Il existe mille **BONNES RAISONS** de se former. Quelle est la tienne ?



Christelle BILLON
Référente Formation Région

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

01 CALENDRIER RÉGIONAL



02 LA FORMATION AVEC LE CJD



1 • Quelques chiffres

La formation au CJD c'est :

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

Au sein du CJD, on apprend de plusieurs manières :

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

96 %

Taux de satisfaction

Près de 4600

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

+ 400

Sessions programmées
chaque année

+ 700

JD en formation Copernic

+ 200

Formateurs référencés

+ 230

Thématiques proposées
au catalogue national

+ 50

Forums par an

2

Jours de formation minimum
par an pour chaque JD

+ de 70 000

heures de formation

2 • Les différentes offres

Forum formation

Se construire, Diriger, Pérenniser, Rayonner

De 1 à 3 jours

Parcours Copernic

Parcours de professionnalisation au métier de dirigeant

2,5 ans

UDP

Université du Développement personnel

2,5 jours

Parcours JD

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

De 1 à 2 jours/module

Campus JD

Animateurs de Commissions
Prise de fonctions de bureau

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

Les forums formation

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

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

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

Le parcours Copernic

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

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

L'université du développement personnel

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

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

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

Programmé du 7 au 9 octobre 2026.

La formation professionnelle*



Les dispositifs du CJD**



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

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

3 • Notre catalogue de formation pour les forums formation

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



Se Construire

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



Diriger

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



P érenniser

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

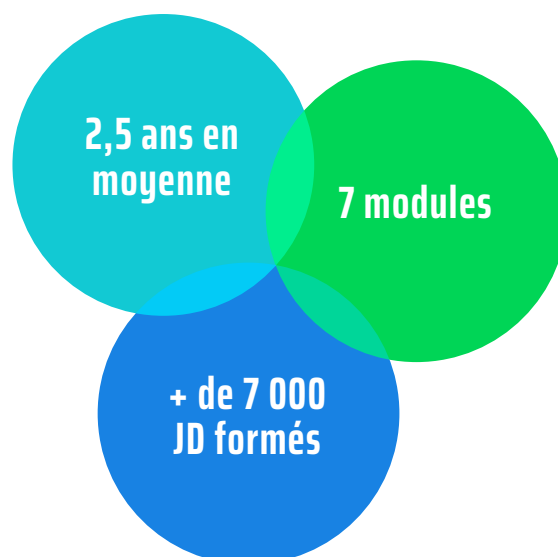


Rayonner

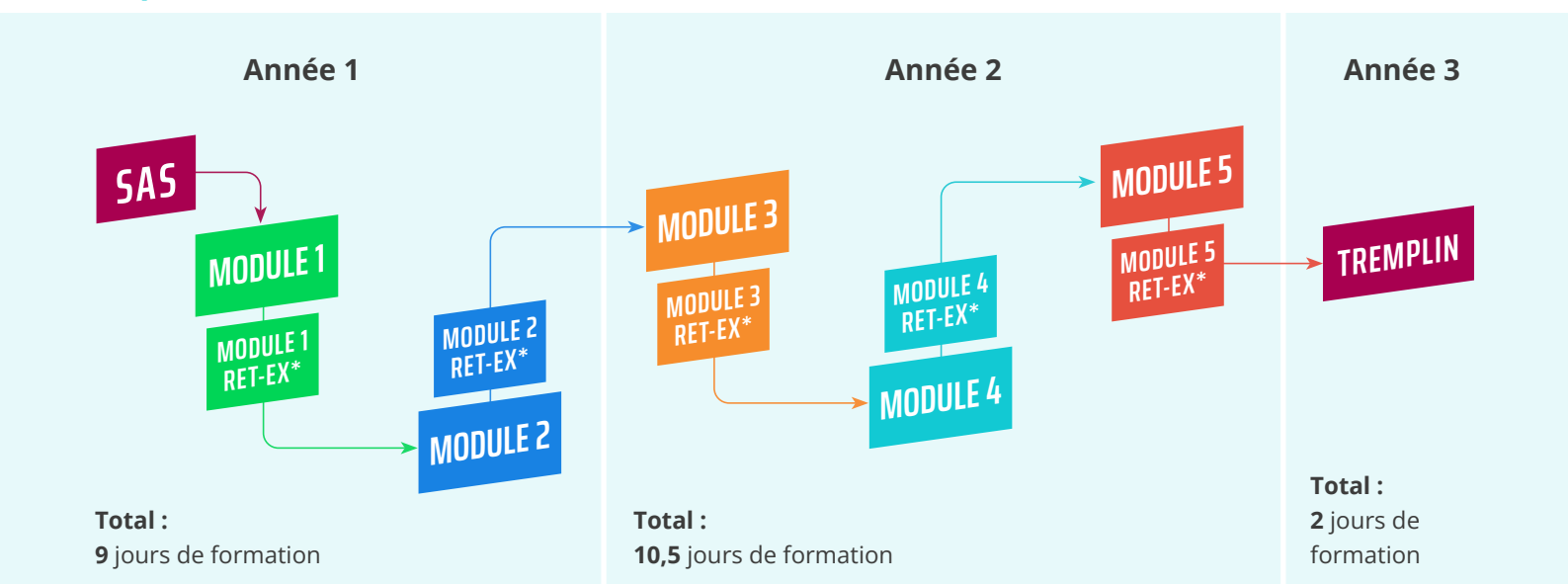
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
 - Prise de parole en public
 - Techniques de communication

4 • Focus sur Copernic

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



Le parcours :



* Retours d'expérience



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.



Valeurs et Performances

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



Apprendre à Apprendre



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

Influence et Dynamique



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

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

FACIL



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

Boussole



Le nouveau module du Parcours JD :

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

03 LA BOITE À OUTILS



1 • Comment s'inscrire ?

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



1

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

2

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

3

Le jour de l'ouverture des 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.



2 • Process d'inscription

ÉTAPE 1

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

ÉTAPE 2

Sois à jour de ta cotisation CJD au minimum 30 mn avant la date d'ouverture des inscriptions, sous peine de ne pouvoir t'inscrire.

ÉTAPE 3

Indique tes vœux de formation sur le formulaire reçu par mail.

Pour les JD : La clôture des vœux est le 25/09/2026, et la validation de tes vœux au comité d'orientation de la CRF mi-octobre 2026.

Pour les collaborateurs : La clôture des vœux est le 31/10/2026, et la validation de tes vœux au comité d'orientation de la CRF mi-novembre 2026.

ÉTAPE 4

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

⚠ ATTENTION : Une fois informé.e de la ou les formations validées en réunion de concertation, **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 ambre.devineau@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 5

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

ÉTAPE 6

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



3 • Comment financer ma formation ?

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

Besoin de plus d'infos ?

[Financer ma formation](#)

Les différents OPCO opérateurs de compétences

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

Identifier son OPCO

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

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

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

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

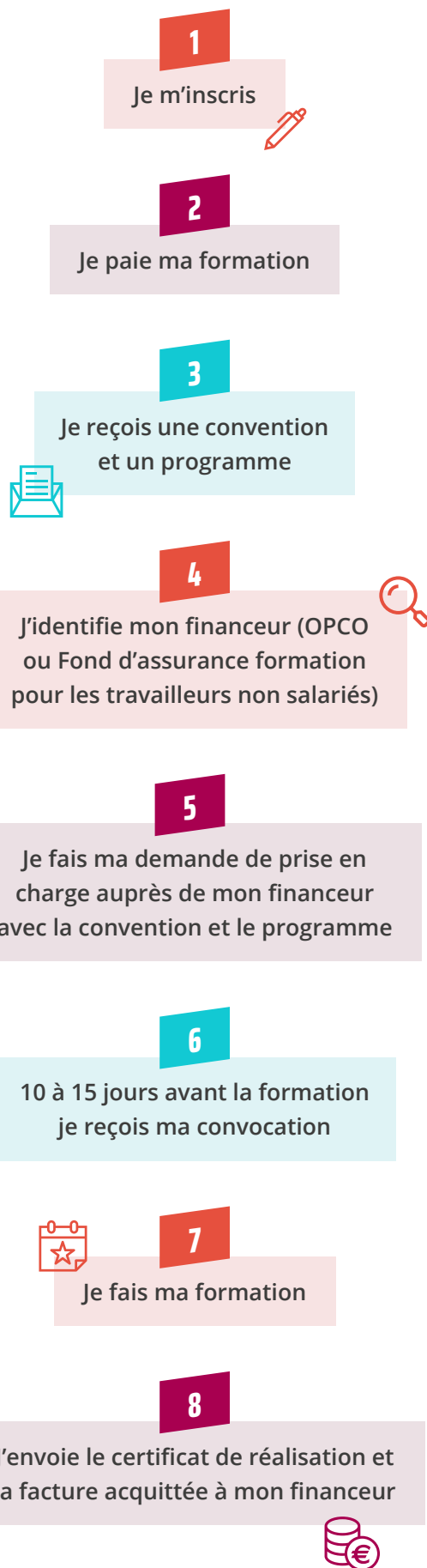
[Liste des opérateurs de compétences](#)

Établir un devis

Tu peux établir un devis en toute autonomie si besoin.

Facture d'acompte

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



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

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

04 FORUM FORMATIONS

MEMENTO 2026-2027 FORUMS JD

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

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner

Coche tes choix de formation

	Formation	Formateur	
FORUM JD 1 25 - 27 novembre 2026 Novotel Poitiers	● Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) <i>Niv. 1</i>	Dorothée BRUNEAU	
	● L'art du lâcher-prise : à la rencontre de votre clown	Lucie PASCUTTO	
	● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® <i>Niv. 1</i>	Jean-Pierre AUGAT	
	● Entreprendre en conscience selon la méthode Conscience et Management <i>Module 1</i>	Stéphane DAGUIN	
	● Nouvelle formule • Découvrez votre excellence dans l'action et créez le totem de votre talent en 3D !	Ha NGUYEN DAC	
	● NEW Performer dans l'incertitude : s'inspirer des principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles	Jérôme BRISEBOURG	
	● Y a-t-il un pilote dans l'avion ? <i>Niv. 1</i> Construire et transmettre son projet d'entreprise	Cédric BEREST	
	● AJOUT Défendez vos marges : négociez efficacement au quotidien	Nicolas GENIN	
	● Exploiter l'IA générative pour booster votre productivité et créativité	Grégory CAMUS Xavier LESUEUR	
	● Logique financière <i>Module 2</i>	Damien DONET	
	● Stratégie financière et pilotage d'entreprise en période de crise	Jean-Marc TARIANT	
FORUM JD 2 13 - 15 janvier 2027 Westotel Pornic	● Écoute active	Maylis BOYE	
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) <i>Niv. 1</i>	Dorothée BRUNEAU	
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) <i>Niv. 2</i>	Karin LAURIN	
	● Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant <i>Niv. 1</i>	Lydwine MOTTE	
	● Intuition du dirigeant : un 7 ^e sens pour décider	Nathalie BENTOLILA	
	● Le leadership des émotions	Sylviane RETUERTA	
	● Le nudge : méthode douce pour inspirer la bonne décision	Christophe PAIN	
	● Plus de (bon) sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable	Patrick LESAGE	
	● Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement	Anne-Laure NOUVION	
	● NEW Oser innover et faire le pas de côté pour donner du sens et de la robustesse à vos actions et votre activité	Gaëlle BRAYER	



FORUM JD 3

27 - 29 janvier 2027



Westotel Nantes

Formation	Formateur	
● Assertivité et efficacité managériale (Estime de soi et leadership)	Eric PERRET	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niv. 1	Jean-Pierre AUGAT	
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend !	Marion LLOPIS	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niv. 1	Dorothee BRUNEAU	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niv. 1	Karine LAURIN	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niv. 2	Stéphane GILBERT	
● Gestion du temps	Philippe DARGET	
● NEW LeviMensa, s'organiser en se libérant de sa charge mentale	Emma PAULAY	
● Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale	Peio ETCHART	
● Comment développer son entreprise en 12 étapes (L'entreprise dont vous êtes le héros)	Bruno BOLLE-REDDAT	
● Déléguer en donnant du sens	Hervé MOREL	
● NEW Esprit critique : du décryptage des complexités à la décision éclairée	Baptiste CANAZZI	
● La gouvernance partagée, ensemble on va plus loin (Pour des leaders éclairés et des organisations libérantes)	Céline CUSSET	
● Management appréciatif : développez une culture managériale d'abondance et de réussite	Stéphane KRAJCIK	
● Management et motivation • 3 jours (2 jours + 1 journée le 09/03/27)	Philippe BEAUGE	
● Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niv. 1 Construire et transmettre son projet d'entreprise	Cédric BEREST	
● Création de valeur : stratégie et pilotage	Arnaud PELLETIER	
● Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	
● Logique financière Module 1	Adrien LOUESSARD	
● Logique financière Module 1	Marjorie BAUDE	
● NEW Rendez-vous unique pour vendre au prix juste	Stéphane JASMIN	
● Devenez détective du non verbal (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)	Céline DELAVEAU	

FORUM JD 4

10 - 12 mars 2027



Westotel Nantes

● 3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Élément Humain® Niv. 1	Rolande KODSI MAIO	
● Assertivité et efficacité managériale (Estime de soi et leadership)	Eric PERRET	
● Nouveau nom • Diriger dans la tempête - l'art de rester calme au cœur de l'action	Nathan OBADIA	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niv. 1	Béatrice MAROT	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niv. 2	Karine LAURIN	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niv. 3	Stéphane GILBERT	
● Gestion du temps	Philippe DARGET	
● Le jeu du Roi et de la Reine®	Luc BLANCKAERT	
● Mieux organiser ses idées et ses activités (Mind Mapping Digital) Niv. 1	Franco MASUCCI	
● Nouveau nom • Profiler-Manager : décoder les postures pour éviter les impostures	Nicolas BOURADA	
● NEW Pour être un dirigeant en pleine santé : 10 outils pratiques à mettre en œuvre au quotidien	Marielle MARTI	
● NEW Libérez la puissance de votre équipe	Patricia BOUVARD	
● NEW Manager les personnalités difficiles	Clément JACQUIER	
● Recruter sans se tromper	Gaëlle LOZE	
● Construire sa performance commerciale	Alain MULERIS	
● Démarche RSE selon l'ISO 26000 avec le label Lucie	Sophie SPYRIDAKIS	
● NEW Devenir un professionnel augmenté expert	Régis BUTTY	
● NEW La stratégie des points forts	Jérôme BRISEBOURG	
● Logique financière Module 1	Jérôme THOMAS	
● Logique financière Module 1	Damien DONET	
● Logique financière Module 2	Jean-Marc TARIANT	
● Renforcer la performance de son entreprise	Jean-François MARVAUD	
● NEW Ambassadeur de votre entreprise : améliorez vos techniques de présentation et d'argumentation pour mieux promouvoir votre entreprise et vendre ses offres	Guy ETCHETO	
● Prise de parole en public	Maxime COGNY	

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner

Coche tes choix de formation

Formation		Formateur	
● NEW	Améliorer ses usages numériques et son organisation à l'ère de l'hyperconnexion	Vincent DUPIN	
●	Assertivité et efficacité managériale (Estime de soi et leadership)	Eric PERRET	
●	Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) <i>Niv. 1</i>	Karine LAURIN	
●	Exploiter l'IA générative pour booster votre productivité et créativité	Grégory CAMUS Xavier LESUEUR	
●	Logique financière <i>Module 1</i>	Marjorie BAUDE	
●	Logique financière <i>Module 2</i>	Jérôme THOMAS	
●	Logique financière <i>Module 3</i>	Jean-Marc TARIANT	
●	Renforcer la performance de son entreprise	Jean-François MARVAUD	
●	Savoir improviser en négociation	Nabla LEVISTE	
●	Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique	Stéphane GAUTHIER	
●	L'art du pitch	Christopher MACK	

FORUM JD 5

7 - 9 avril 2027



Westotel
Le Pouliguen

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.

MEMENTO 2026-2027 FORUMS COLLAB

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

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner

Coche tes choix de formation

	Formation	Formateur	
FORUM COLLAB 1 11 - 13 janvier 2027 Westotel Pornic	● Gestion du temps	Philippe DARGET	
	● Assertivité et efficacité managériale (Estime de soi et leadership)	Eric PERRET	
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niv. 1	Béatrice MAROT	
	● Oser et savoir dire	Nicolas BOULOGNE	
	● Management et motivation • 3 jours (2 jours + 1 journée le 09/02/27)	Philippe BEAUGE	
	● Management et motivation • 3 jours (2 jours + 1 journée le 09/02/27)	Jérémy RAUTUREAU	
	● NEW Booster vos ventes BtoB avec la méthode de l'Échiquier	Stéphane GAUTHIER	
	● NEW L'IA générative au service des collaborateurs, des entreprises et des clients	Jérôme IAVARONE	
	● Logique financière Module 1	Damien DONET	
	● Vendez comme vous êtes (Avant j'aimais pas vendre !)	Alain MULIERIS	
FORUM COLLAB 2 5 - 7 avril 2027 Westotel Le Pouliguen	● 3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Élément Humain® Niv. 1	Rolande KODSI MAIO	
	● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niv. 1	Jean-Pierre AUGAT	
	● Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niv. 1	Dorothée BRUNEAU	
	● Gestion du temps	Philippe DARGET	
	● Gestion du temps	Vincent DARGET	
	● Oser et savoir dire	Nicolas BOULOGNE	
	● Déléguer en donnant du sens	Frédérique DUTOIR	
	● Management et motivation • 3 jours (2 jours + 1 journée le 14/05/27)	Jérémy RAUTUREAU	
	● NEW Communication digitale à l'ère de l'IA : du message au contenu	Alexandra HUMMER	
	● Devenez détective du non verbal (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)	Céline DELAVEAU	

LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

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

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

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

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

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

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



FORUM JD 1

25 - 27 NOVEMBRE 2026



Ouverture des inscriptions :
Octobre 2026 - 14h

Novotel Poitiers

SE CONSTRUIRE

		TARIF HT
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme)  <i>Niveau 1</i>	Dorothee BRUNEAU	1 230 €
L'art du lâcher-prise : à la rencontre de votre clown 	Lucie PASCUTTO	980 €
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com®  <i>Niveau 1</i>	Jean-Pierre AUGAT	980 €
Entreprendre en conscience selon la méthode Conscience et Management <i>Module 1</i> 	Stéphane DAGUIN	1 230 €

DIRIGER

		TARIF HT
Nouvelle formule • Découvrez votre excellence dans l'action et créez le totem de votre talent en 3D !	Ha NGUYEN DAC	980 €
NEW Performer dans l'incertitude : s'inspirer des principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles 	Jérôme BRISEBOURG	980 €
Y a-t-il un pilote dans l'avion ? <i>Niveau 1</i>  Construire et transmettre son projet d'entreprise	Cédric BEREST	980 €

PERENNISER

		TARIF HT
AJOUT Défendez vos marges : négociez efficacement au quotidien	Nicolas GENIN	980 €
Exploiter l'IA générative pour booster votre productivité et créativité	Grégory CAMUS Xavier LESUEUR	1 230 €
Logique financière <i>Module 2</i>	Damien DONET	1 230 €
Stratégie financière et pilotage d'entreprise en période de crise	Jean-Marc TARIANT	980 €



FORUM JD 2

13 - 15 JANVIER 2027



Ouverture des inscriptions :
Octobre 2026 - 14h

Westotel Pornic

SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
Écoute active		Maylis BOYE	980 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niveau 1		Dorothée BRUNEAU	1 230 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niveau 2		Karin LAURIN	1 230 €
Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant Niveau 1		Lydwine MOTTE	980 €
Intuition du dirigeant : un 7 ^e sens pour décider		Nathalie BENTOLILA	980 €
Le leadership des émotions		Sylviane RETUERTA	1 230 €
Le nudge : méthode douce pour inspirer la bonne décision		Christophe PAIN	980 €
Plus de (bon) sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable		Patrick LESAGE	980 €

DIRIGER

			TARIF HT
Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement		Anne-Laure NOUVION	980 €

PERENNISER

			TARIF HT
NEW Oser innover et faire le pas de côté pour donner du sens et de la robustesse à vos actions et votre activité		Gaëlle BRAYER	980 €

LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

FORUM JD 3

27 - 29 JANVIER 2027

Ouverture des inscriptions :
Octobre 2026 - 14h

Westotel Nantes

SE CONSTRUIRE

SE CONSTRUIRE		TARIF HT	
Assertivité et efficacité managériale (Estime de soi et leadership)		Eric PERRET	980 €
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niv. 1		Jean-Pierre AUGAT	980 €
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend !		Marion LLOPIS	980 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niveau 1	 	Dorothée BRUNEAU	1 230 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niveau 1	 	Karine LAURIN	1 230 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niveau 2	 	Stéphane GILBERT	1 230 €
Gestion du temps		Philippe DARGET	980 €
NEW LeviMensa, s'organiser en se libérant de sa charge mentale		Emma PAULAY	980 €

DIRIGER

DIRIGER			TARIF HT
Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale		Peio ETCHART	980 €
Comment développer son entreprise en 12 étapes (L'entreprise dont vous êtes le héros)		Bruno BOLLE-REDDAT	1 230 €
Déléguer en donnant du sens		Hervé MOREL	980 €
NEW Esprit critique : du décryptage des complexités à la décision éclairée		Baptiste CANAZZI	980 €
La gouvernance partagée, ensemble on va plus loin (Pour des leaders éclairés et des organisations libérantes)		Céline CUSSET	980 €
Management appréciatif : développez une culture managériale d'abondance et de réussite		Stéphane KRAJCIK	980 €
Management et motivation • 3 jours (2 jours + 1 journée le 09/03/27)		Philippe BEAUGE	1 360 €
Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1 Construire et transmettre son projet d'entreprise		Cédric BEREST	980 €

PERENNISER

PERENNISER		TARIF HT
Création de valeur : stratégie et pilotage	Arnaud PELLETIER	980 €
Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	980 €
Logique financière <i>Module 1</i>	Adrien LOUESSARD	1 230 €
Logique financière <i>Module 1</i>	Marjorie BAUDE	1 230 €
NEW Rendez-vous unique pour vendre au prix juste	 Stéphane JASMIN	980 €

RAYONNER

RAYONNER		TARIF HT
Devenez détective du non verbal (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)	Céline DELAVEAU	980 €



FORUM JD 4

10 - 12 MARS 2027



Ouverture des inscriptions :
Octobre 2026 - 14h

Westotel Nantes

SE CONSTRUIRE

3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Élément Humain® Niveau 1		Rolande KODSI MAIO	980 €
Assertivité et efficacité managériale (Estime de soi et leadership)		Eric PERRET	980 €
Nouveau nom • Diriger dans la tempête - l'art de rester calme au cœur de l'action		Nathan OBADIA	980 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niv. 1		Béatrice MAROT	1 230 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niv. 2		Karine LAURIN	1 230 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niv. 3		Stéphane GILBERT	1 230 €
Gestion du temps		Philippe DARGET	980 €
Le jeu du Roi et de la Reine®		Luc BLANCKAERT	980 €
Mieux organiser ses idées et ses activités (Mind Mapping Digital) Niv. 1		Franco MASUCCI	980 €
Nouveau nom • Profiler-Manager : décoder les postures pour éviter les impostures		Nicolas BOURADA	980 €
NEW Pour être un dirigeant en pleine santé : 10 outils pratiques à mettre en œuvre au quotidien		Marielle MARTI	980 €

DIRIGER

NEW	Libérez la puissance de votre équipe		Patricia BOUVARD	980 €
NEW	Manager les personnalités difficiles		Clément JACQUIER	980 €
Recruter sans se tromper			Gaëlle LOZE	980 €

PERENNISER

Construire sa performance commerciale	Alain MULERIS	980 €
Démarche RSE selon l'ISO 26000 avec le label Lucie	Sophie SPYRIDAKIS	980 €
NEW Devenir un professionnel augmenté expert	Régis BUTTY	980 €
NEW La stratégie des points forts	 Jérôme BRISEBOURG	980 €
Logique financière <i>Module 1</i>	Jérôme THOMAS	1 230 €
Logique financière <i>Module 1</i>	Damien DONET	1 230 €
Logique financière <i>Module 2</i>	Jean-Marc TARIANT	1 230 €
Renforcer la performance de son entreprise	Jean-François MARVAUD	980 €

RAYONNER

NEW	Ambassadeur de votre entreprise : améliorez vos techniques de présentation et d'argumentation pour mieux promouvoir votre entreprise et vendre ses offres	Guy ETCHETO	980 €
	Prise de parole en public 	Maxime COGNY	980 €



FORUM JD 5

7 - 9 AVRIL 2027



Ouverture des inscriptions :
Octobre 2026 - 14h

Westotel Le Pouliguen

SE CONSTRUIRE

TARIF HT

NEW Améliorer ses usages numériques et son organisation à l'ère de l'hyperconnexion	Vincent DUPIN	980 €
Assertivité et efficacité managériale (Estime de soi et leadership)	Eric PERRET	980 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niveau 1	Karine LAURIN	1 230 €

PERENNISER

TARIF HT

Exploiter l'IA générative pour booster votre productivité et créativité	Grégory CAMUS Xavier LESUEUR	1 230 €
Logique financière <i>Module 1</i>	Marjorie BAUDE	1 230 €
Logique financière <i>Module 2</i>	Jérôme THOMAS	1 230 €
Logique financière <i>Module 3</i>	Jean-Marc TARIANT	1 230 €
Renforcer la performance de son entreprise	Jean-François MARVAUD	980 €
Savoir improviser en négociation	Nabla LEVISTE	980 €
Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique	Stéphane GAUTHIER	980 €

RAYONNER

TARIF HT

L'art du pitch	Christopher MACK	980 €
----------------	------------------	-------



FORUM COLLAB 1

11 - 13 JANVIER 2027



Ouverture des inscriptions :
Décembre 2026 - 14h

Westotel Pornic

SE CONSTRUIRE

TARIF HT

Gestion du temps		Philippe DARGET	980 €
Assertivité et efficacité managériale (Estime de soi et leadership)		Eric PERRET	980 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niveau 1		Béatrice MAROT	1 230 €
Oser et savoir dire		Nicolas BOULOGNE	980 €

DIRIGER

TARIF HT

Management et motivation • 3 jours (2 jours + 1 journée le 09/02/27)		Philippe BEAUGE	1 360 €
Management et motivation • 3 jours (2 jours + 1 journée le 09/02/27)		Jérémy RAUTUREAU	1 360 €

PERENNISER

TARIF HT

NEW Booster vos ventes BtoB avec la méthode de l'Échiquier		Stéphane GAUTHIER	980 €
NEW L'IA générative au service des collaborateurs, des entreprises et des clients		Jérôme IAVARONE	980 €
Logique financière <i>Module 1</i>		Damien DONET	1 230 €
Vendez comme vous êtes (Avant j'aimais pas vendre !)		Alain MULERIS	980 €



FORUM COLLAB 2

5 - 7 AVRIL 2027

Ouverture des inscriptions :
Décembre 2026 - 14h

Westotel
Le Pouliguen

SE CONSTRUIRE

TARIF HT

3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Élément Humain® Niveau 1		Rolande KODSI MAIO	980 €
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1		Jean-Pierre AUGAT	980 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement (Ennéagramme) Niveau 1		Dorothée BRUNEAU	1 230 €
Gestion du temps		Philippe DARGET	980 €
Gestion du temps		Vincent DARGET	980 €
Oser et savoir dire		Nicolas BOULOGNE	980 €

DIRIGER

TARIF HT

Déléguer en donnant du sens		Frédérique DUTOUR	980 €
Management et motivation • 3 jours (2 jours + 1 journée le 14/05/27)		Jérémy RAUTUREAU	1 360 €

RAYONNER

TARIF HT

NEW Communication digitale à l'ère de l'IA : du message au contenu		Alexandra HUMMER	980 €
Devenez détective du non verbal (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)		Céline DELAVEAU	980 €

05 TES CONTACTS EN RÉGION



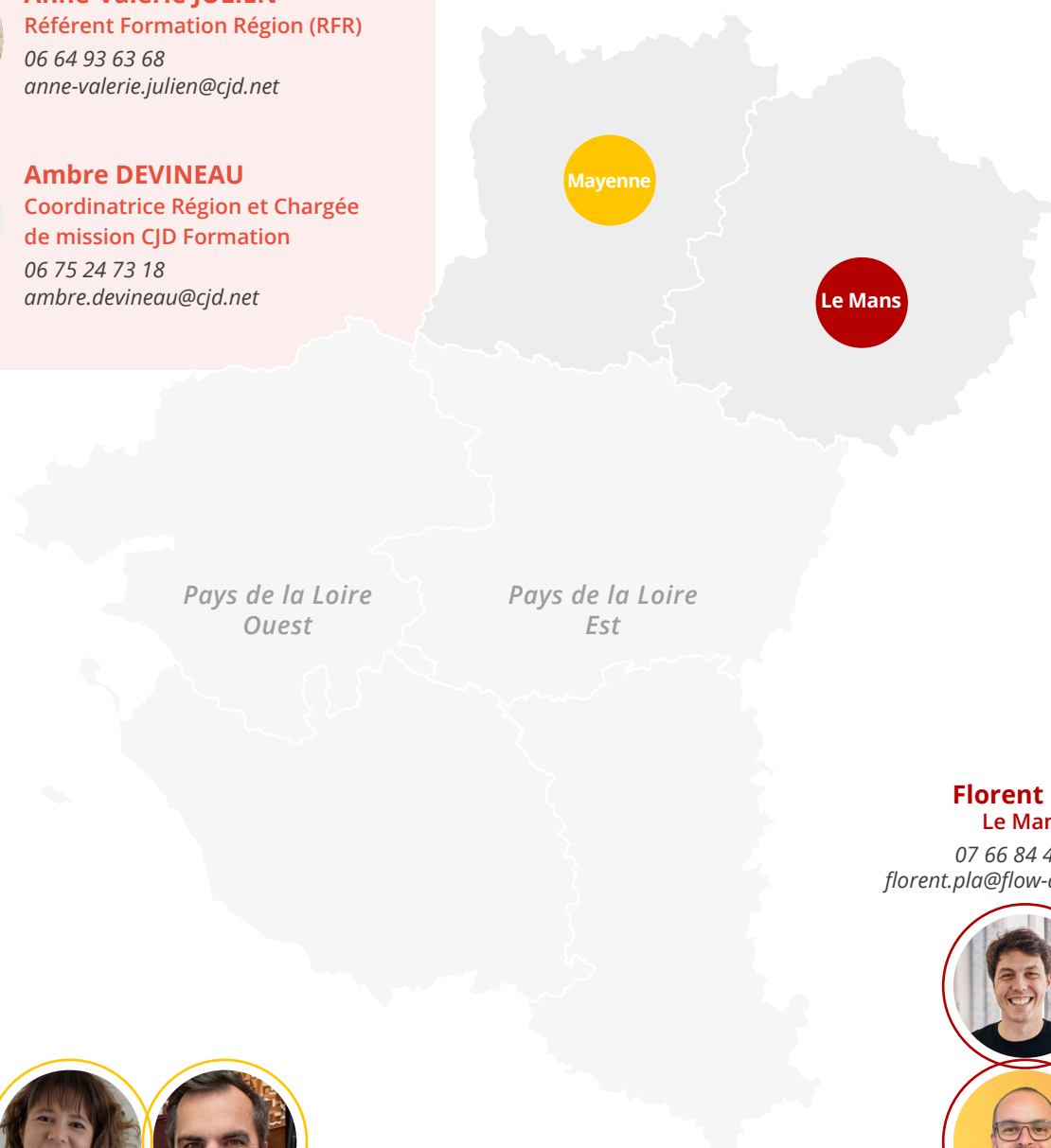
Christelle BILLON
Référent Formation Région (RFR)
06 20 76 92 82
direction@abi85.fr



Anne-Valérie JULIEN
Référent Formation Région (RFR)
06 64 93 63 68
anne-valerie.julien@cjd.net



Ambre DEVINEAU
Coordinatrice Région et Chargée
de mission CJD Formation
06 75 24 73 18
ambre.devineau@cjd.net



Julie DAVY & David SUFFISSAIS
La Mayenne
06 31 91 11 93
jdavy@vakom.fr



La Mayenne
06 70 96 56 43
d.suffissais@marchand-decoration.fr

Florent PLA
Le Mans

07 66 84 42 34
florent.pla@flow-assistance.fr



Thomas GRENET
Le Mans

06 95 35 68 35
thomas.grenet@gmail.com



Cécile BERTHELEME & Ludovic GERARD-GAUCHER

Nantes

Nantes

06 75 63 22 56

c.bertheleme@arpege.fr

06 21 35 44 75

lgg@systel-international.com



David ROUSSEAU & Léo FOUGERE

Ancenis

Ancenis

07 81 00 69 58

d.rousseau@eclipse-energies.fr

02 85 29 59 06

l.fougere@net4business.fr



Sonia BIRAULT & Dominique ROGER

Clisson Vignoble

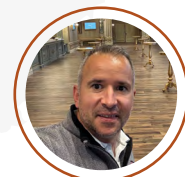
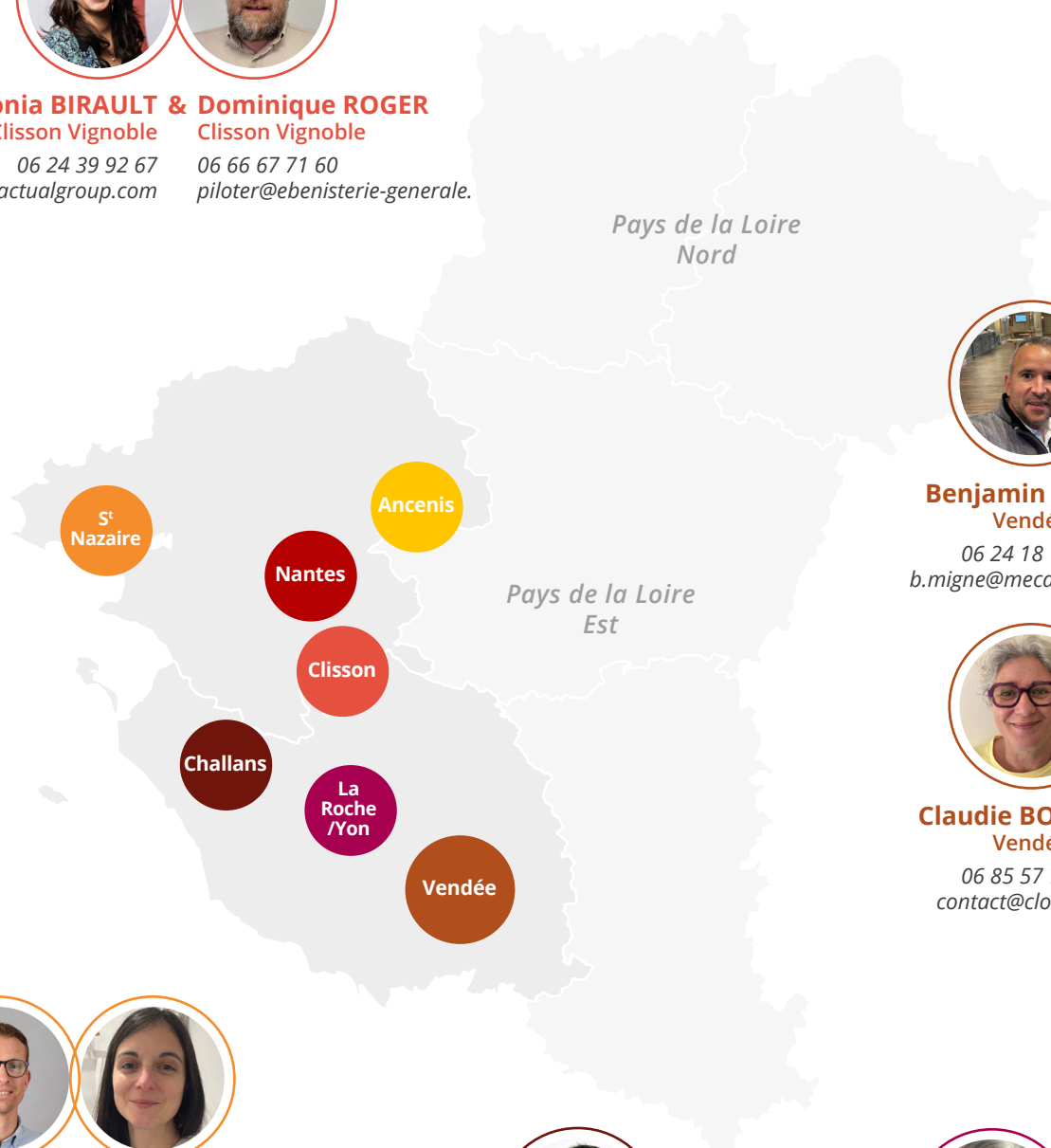
Clisson Vignoble

06 24 39 92 67

sonia.birault@actualgroup.com

06 66 67 71 60

piloter@ebenisterie-generale.



Benjamin MIGNE

Vendée

06 24 18 16 43

b.migne@mecametal85.fr



Claudie BOUDEAU

Vendée

06 85 57 71 05

contact@clodelice.fr



Maxime OLIVIER & Clémentine COUEFFE

Saint-Nazaire

Saint-Nazaire

06 82 76 40 48

molivier@excadia.fr

06 67 00 51 70

clementinecoueffe@gmail.com



Christophe TURMEL

Challans

06 99 79 95 27

christophe.turmel@cjd.net



Sabrina BROCHARD

La Roche-sur-Yon

06 65 74 19 44

sabrina.brochard@uneenviedepizza.com



Julien LOISEAU & Julie GUITTON

Cholet

Cholet

06 28 54 14 56

06 19 09 07 02

julien.loiseau

julie@lacholetaise.pro

@automobilesevre Loire.fr



Marie HALOPE & Flavie LENOIR

Angers

Angers

06 24 24 08 40

06 66 77 78 59

marie@halope-paysagiste.fr

flavie.lenoir@flypay.fr

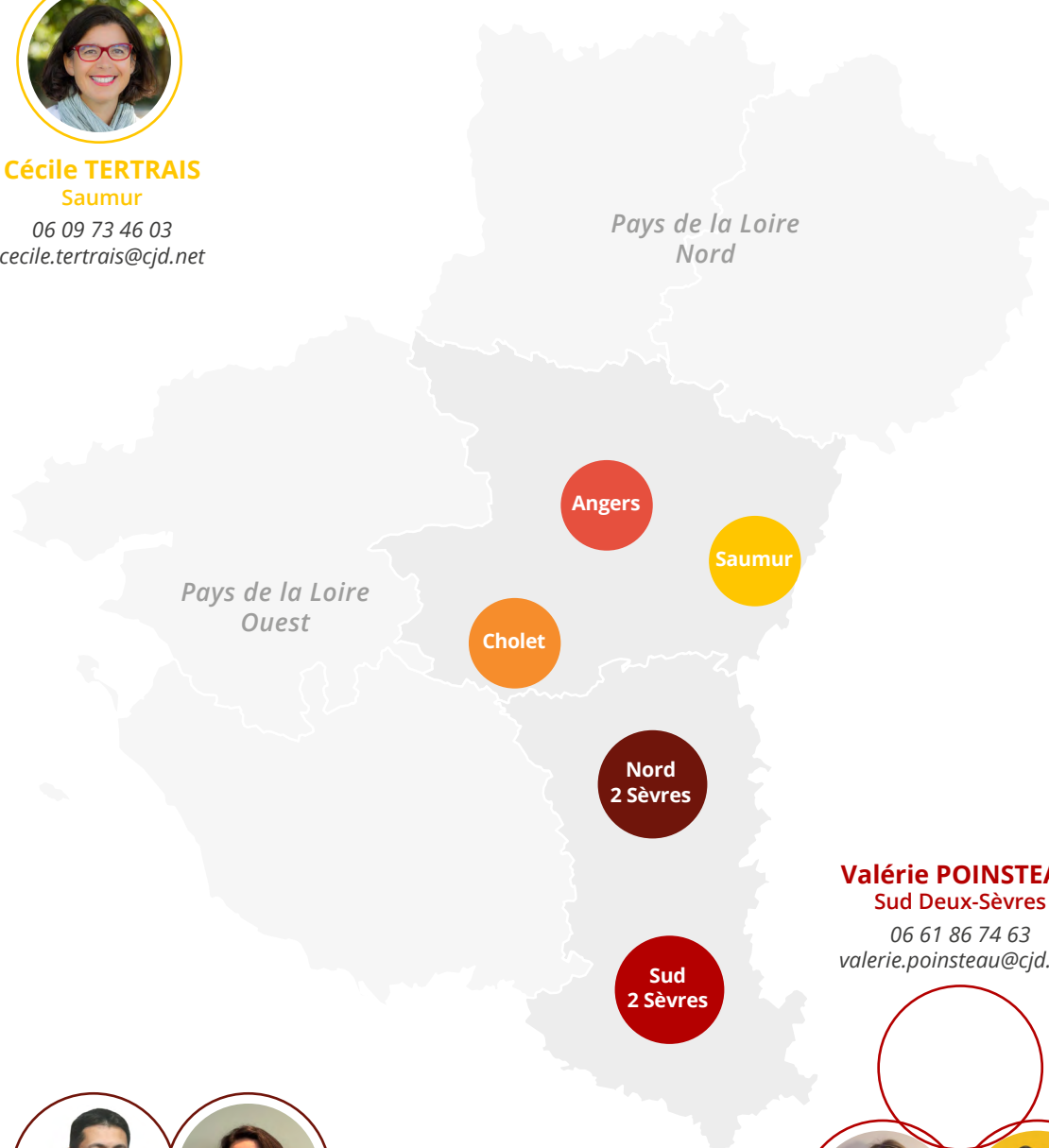


Cécile TERTRAIS

Saumur

06 09 73 46 03

cecile.tertrais@cjd.net



Valérie POINSTEAU

Sud Deux-Sèvres

06 61 86 74 63

valerie.poinsteau@cjd.net



Matthieu PAINEAU & Déborah HAFOTA MASSON

Nord Deux-Sèvres

Nord Deux-Sèvres

06 20 60 92 17

07 49 49 53 33

deborah.hafotamasson@cjd.net



Pauline ROUSSEAU & Léa REDIEN

Sud Deux-Sèvres

Sud Deux-Sèvres

06 26 38 86 82

06 73 82 63 71

pauline.rousseau@notaires.fr

l.redien@gmail.com

ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

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

NIVEAU 1

#Connaissance de soi #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Séquence 1 : faire l'inclusion du groupe

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

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

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

Séquence 3 : Oser dire et savoir dire

- Les niveaux de vérité.

JOUR 1 • Après-midi

Séquence 4 : appréhender le concept d'autodétermination

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

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

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



par Rolande
KODSI MAIO

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

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

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

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

JOUR 2 • Matin

Séquence 1 : le point du matin

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

Séquence 2 : Les 3 dimensions du comportement (suite)

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

Séquence 3 : Micro lab

- Mettre en situation ces 3 dimensions par le corporel.

Séquence 4 : autodiagnostic sur ces 3 dimensions

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

JOUR 2 • Après-midi

Séquence 5 : les mécanismes de défense

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

Séquence 6 : clôturer la session

- Speed dating : le jeu des chaises.

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

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

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

NEW

AMÉLIORER SES USAGES NUMÉRIQUES ET SON ORGANISATION À L'ÈRE DE L'HYPERCONNEXION

#Gestion des réseaux sociaux
#Gestion du temps

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes surchargé de mails ?
En réunion, vous passez votre temps sur votre smartphone ?
Les notifications vous perturbent dans votre travail ?
La dernière fois que vous avez vraiment déconnecté une semaine c'était en 2008 ?



OBJECTIFS

- Reprendre le contrôle de sa boîte mail et de son teams / slack
- Retrouver du temps perso de qualité avec ses proches
- Mettre l'énergie au bon endroit : sur ce qui apporte du résultat
- Gagner 2h par jour en passant à l'action (soit 730h par mois)



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont marre d'être constamment connectés à leur travail.
- Les dirigeants qui ont toujours fait semblant de bien s'organiser.
- Les managers à qui personne n'a encore dit qu'ils ont le droit de déconnecter le soir, le week-end et pendant les vacances.
- Les collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à améliorer leurs usages numériques : mails, teams, IA, réseaux sociaux...

Programme

JOUR 1 - Matinée

Améliorer ses usages numériques

- Comprendre l'hyper-connexion et ses multiples manifestations dans le travail (infobésité, blurring, multitâche, nomophobie, phubbing...).
- Apprendre à mieux gérer ses mails, son teams / slack, ses réseaux sociaux professionnels et son smartphone.
- Améliorer l'organisation des réunions : techniques pour organiser des réunions de manière efficace et plus courte, qu'elles soient en présentiel ou à distance.
- Apprendre à déconnecter pendant les soirées, les week-ends et les vacances.
- Mettre en place des usages numériques adaptés tout en respectant l'équilibre vie professionnelle / vie personnelle.

JOUR 1 - Après-midi

Découvrir les meilleures pratiques pour s'organiser efficacement dans un cadre de télétravail ou de travail hybride.

- Brainstorming : séance interactive permettant aux participants d'exprimer leurs difficultés rencontrées dans le cadre de ces nouveaux modes de travail, et de co-créer des solutions concrètes adaptées à leurs besoins.



par Vincent
DUPIN

Vincent Dupin est le fondateur d'Into the Tribe, une entreprise spécialisée dans les ateliers, les séminaires et les conférences en entreprise. Il est reconnu comme l'un des précurseurs et expert sur la thématique des usages numériques depuis 2015. Il est formateur sur les questions d'usages numériques, de digital detox, de gestion du temps et d'efficacité en télétravail. Par ailleurs Vincent est conférencier sur la thématique de l'amélioration des usages numériques en entreprise (TEDx speaker). En quelques années, il a pu former et sensibiliser plus de 12 000 collaborateurs sur les sujets liés à l'hyperconnexion, afin de les aider à améliorer leurs usages numériques sur le long terme. Vincent est aussi Vice-président de l'association Attention Hyperconnexion. Passionné de voyages et de kite surf il sait dénicher les meilleurs spots pour les événements Into the Tribe.

- Analyser les conséquences du télétravail sur la qualité de vie au travail : discussion sur les impacts positifs et négatifs du télétravail, notamment sur l'équilibre entre vie professionnelle et personnelle, la charge mentale et l'engagement des collaborateurs.
- Mettre en place une hygiène de vie en télétravail : conseils pratiques pour maintenir une bonne santé physique et mentale lorsqu'on travaille à distance (ergonomie du poste de travail, pauses régulières, alimentation équilibrée, et activités physiques).

JOUR 2 - Matinée

Gérer son temps et ses priorités à l'ère de l'hyperconnexion

- Devenir maître de son temps et adopter une culture de gestion du temps.
- Comprendre sa propre relation au temps dans un monde digitalisé.
- Apprendre à mieux s'organiser et gérer ses priorités.
- Connaître les lois de gestion du temps : la matrice d'Eisenhower (l'urgent vs l'important), loi de Murphy, loi de Pareto,...
- Aller à l'essentiel, identifier les priorités et traiter les urgences
- Ateliers de travail : Identifier ses valeurs de temps + Faire une To do list avec la matrice d'Eisenhower.

JOUR 2 - Après-midi

Apprendre à coopérer avec des personnes ayant d'autres conceptions du temps.

- Savoir dire non et s'affirmer face aux autres pour rester maître de son temps.
- Limiter les distractions et les interruptions dans son travail. Découvrir 10 hacks de productivité grâce aux IA.
- Échanger et trouver ensemble les bonnes pratiques pour être plus efficace et mieux gérer son temps.
- Mettre son énergie au bon endroit et gérer les interruptions pour rester efficace et concentré.
- Découvrir des astuces pour optimiser son efficacité : arrêter le multitâche, la méthode pomodoro, le ¼ d'heure par semaine,...

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez participer à des ateliers collectifs, en sous-groupes, des brainstormings et des retours d'expériences. Vous allez faire des jeux de rôles et des mises en situation. Nous allons nous inspirer grâce à des vidéos et des outils boostés à l'IA. Vous allez apprendre tout ce qu'il faut pour gagner 2h par jour !

Prérequis

- Travailler derrière un ordinateur
- Être prêt à faire évoluer ses pratiques numériques ainsi que celles de ses équipes.
- Challenger ses habitudes et se remettre en question.

ASSERTIVITÉ ET EFFICACITÉ MANAGÉRIALE (ESTIME DE SOI ET LEADERSHIP)

#Management #Assertivité

 Pitch vidéo

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Eric
PERRET

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

Formatrice suppléante :

Christine
MALPART



JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

Prérequis

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

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

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

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

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT


NIVEAU 1

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES


POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

2^e demi-journée

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



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

3^e demi-journée

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

4^e demi-journée

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

5^e demi-journée

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

Méthode et outils pédagogiques

Outil pédagogique : l'ennéagramme.

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

Et construit un plan d'action pour progresser en compétences

Prérequis

Aucun.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 2

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est pour vous si vous cherchez :

À mieux respecter vos besoins relationnels et ceux des autres.

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

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

Groupe de 7 à 14 personnes.

Programme

1^{re} demi-journée

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

2^e demi-journée

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



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

3^e demi-journée

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

4^e demi-journée

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

5^e demi-journée

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

Méthode et outils pédagogiques

Outil et apport pédagogique : l'ennéagramme.

Matériel pédagogique : supports écrits, documents libres.

Atelier d'échanges et partage d'expériences.

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

Prérequis

Avoir suivi le niveau 1 du parcours CCM.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 3

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

2^e demi-journée

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



par Regard9

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

3^e demi-journée

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

4^e demi-journée

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

5^e demi-journée

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

Méthode et outils pédagogiques

Matériel pédagogique : supports écrits, vidéoprojecteur, documents, vidéos préenregistrées

Outil pédagogique : L'Ennéagramme

Prérequis

Avoir suivi le niveau 2 du parcours CCM.

DÉVELOPPER LA QUALITÉ DE SES RELATIONS AVEC LA PROCESS COM®

NIVEAU 1



#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Connaissance de soi

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

JOUR 1 • Après-midi

Les règles de base d'une bonne communication

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



par Jean-Pierre
AUGAT

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

JOUR 2 • Matin

La satisfaction des besoins psychologiques

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

JOUR 2 • Après-midi

La gestion des situations

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

DEVENIR UN AIMANT À SUCCÈS, ÇA S'APPREND !

#Personnal branding #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

J'ai l'impression d'être plutôt un 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.



par **EcloHésion**

Alain HUMBERT, Hervé MOREL et Marion LLOPIS.

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

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Être prêt à être challengé dans ses convictions.

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 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

1^{re} 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.

2^e 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 ».

3^e 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 ».

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

Prérequis

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.

ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

Dans cette formation :

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et les managers qui :

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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



par Maylis
BOYE

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

ENTREPRENDRE EN CONSCIENCE SELON LA MÉTHODE CONSCIENCE ET MANAGEMENT **MODULE 1**

#Connaissance de soi #Pleine conscience

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

Introduction de la formation

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

Les 4 Plans de Conscience

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

S'approprier les connaissances acquises

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



par **Stéphane
DAGUIN**

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

2^e demi-journée

Le Pouvoir des Émotions

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

3^e demi-journée

S'approprier les connaissances acquises

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

4^e demi-journée

Dépassement de Soi

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

5^e demi-journée

Votre LeaderShip au service de la performance de vos projets

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

S'approprier les connaissances acquises

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

GESTION DU TEMPS

#Gestion du temps #Organisation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chefs d'entreprise, encadrement et agent de maîtrise.

Programme

SEQUENCE 1

Savoir ce que l'on veut : PREVOIR

Se concentrer sur le haut rendement

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

Se fixer des objectifs

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

Élaborer des plans d'action

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

SEQUENCE 2

Obtenir ce que l'on veut : PLANIFIER

Réserver du temps dans son agenda

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

Établir ses priorités

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

Déléguer

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



par **DARGET FORMATION**

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

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

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

SEQUENCE 3

Maîtriser son quotidien : S'ORGANISER

Éviter la chronophagie

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

Traiter les véritables urgences

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

Méthode et outils pédagogiques

Une formation - action active et impliquante :

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

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

Prérequis

Aucun.

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

JOUR 2 • Après-midi

LÂCHER PRISE POUR ENTREPRENDRE DURABLEMENT SANS S'ÉPUISER

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

LEVIMENSA, S'ORGANISER EN SE LIBÉRANT DE SA CHARGE MENTALE

#Gestion du temps #Organisation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La méthode LeviMensa synthétise les méthodes d'organisation les plus efficaces et s'appuie sur les dernières recherches en sciences cognitives ; elle aide les dirigeants.e.s à gérer leurs actions au quotidien.



OBJECTIFS

- Améliorer la productivité et la concentration tout en réduisant le niveau de stress et la charge mentale associée,
- Régler les problèmes clés (*professionnel contre personnel*, communication, surcharges d'emails, classement, support projet),
- Reconnaître ses priorités pour faire ce qui compte à chaque instant,
- Retrouver du temps pour la stratégie et la créativité,
- Créer des automatismes et routines de productivité.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

- Introduction
- Identifier les bonnes pratiques à mettre en place
- Cartographier les rôles de nos vies professionnelles et personnelles
- Vider le cerveau de toutes les choses à faire
- Transformer ce qui doit être fait sous forme d'actions concrètes, au but bien identifié

JOUR 1 • Après-midi

- Ranger actions et résultats en catégories appropriées, basées sur leurs meilleures circonstances de réalisation
- Atelier de mise en place : élaboration d'un outil sur mesure pour chacun des stagiaires à partir de ses outils du quotidien.
- Atelier pratique : transfert des actions et projets actuels dans l'outil selon les principes vus le matin
- Conclusion



par Jean-Luc KONING
et Sabine ODIN

Jean-Luc KONING : Coach professionnel, membre de la Fédération Internationale de Coaching (ICF). Formateur en organisation personnelle et collective. Expert en exécution de la stratégie dans les entreprises. Professeur des Universités, Doctorat en Intelligence Artificielle. **Sabine ODIN** : Collaboratrice de Exec Consulting, 17 ans d'expérience dans l'industrie Arcelor Mittal - Linde - Dura - Eurotab. Ingénieure de formation, formatrice en : Ingénierie pédagogique, Animation de formations, Productivité / Efficience, Ludopédagogie.

JOUR 2 • Matin

- Création du système de classement/références
- Atelier "Inbox 0"
- La préparation de projets
- Application pratique sur 2 à 3 projets en cours

JOUR 2 • Après-midi

- Test pratique du système en conditions réelles
- Bonnes pratiques d'exécution et priorisation
- Mise en place des routines et maintenance
- Comment créer une habitude avec les micro-comportements
- Conclusion

Méthode et outils pédagogiques

Notre méthode est essentiellement pratique et participative. Chaque étape de l'atelier donne lieu à une mise en application en partant de l'activité réelle des participants, qui sont fréquemment invités à partager entre pairs. La moitié du temps de formation est consacrée à la mise en place d'un système sur-mesure, fonctionnel et directement utilisable en sortie d'atelier, créé à partir des outils utilisés au quotidien par les stagiaires.

Prérequis

Aucun.

INTUITION DU DIRIGEANT : UN 7^E SENS POUR DÉCIDER 🌶️🌶️

#Connaissance de soi #Prise de décision

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Pour être clairvoyant, le décideur doit savoir s'ouvrir sans à priori à la réalité de l'instant. S'il ne s'appuie que sur des outils stéréotypés qui catégorisent le réel, sans prendre en compte ses propres filtres cognitifs, la complexité des situations lui échappe. Comment percevoir au-delà du filtre de ses propres croyances ? Comment s'appuyer sur cette perception fine pour prendre des décisions appropriées ?



OBJECTIFS

- Identifier les limites actuelles de votre processus décisionnel ;
- Utiliser votre intelligence intuitive pour éclairer et renforcer vos prises de décisions rationnelles.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et cadres dirigeants d'entreprises privées et d'établissements publics.

Programme

JOUR 1

Intégrer l'intuition dans les processus de décision. A travers l'écoute subtile du corps, vous allez recueillir de nouvelles informations sur votre environnement, sur vous-même et sur les situations qui vous préoccupent. En accueillant vos ressentis, vous allez découvrir une façon d'agir plus créative, et plus globale car au-delà de la résolution de problèmes. L'informateur majeur dans ce processus, c'est le corps.

JOUR 2

Clarifier votre mode de fonctionnement actuel. Il s'agira ici de mettre à jour des modes de fonctionnement entravant le processus de décision : refus de vivre certaines émotions, besoin de contrôler par crainte de l'inconnu, autodestruction par la pratique du sacrifice ou de l'auto-sabotage, réponse compulsive aux attentes des autres...



par **Nathalie BENTOLILA**

Nathalie BENTOLILA est coach de dirigeants et facilitatrice en constellations systémiques. Elle accompagne ses clients, en collectif et en individuel, dans la découverte et la mise en œuvre de leurs facultés intuitives, pour faciliter prise de décision et collaboration autour des objectifs stratégiques. Diplômée en thérapies familiales et pratiques systémiques, son approche est centrée sur l'écoute du corps comme instrument de diagnostic. Pratiquant et enseignant la perception à distance, elle est également consultante en bureau d'investigation privé aux États-Unis en tant qu'intuitive. Recherches trans-générationnelles et investigations sur les profondeurs de la psyché l'animent tout particulièrement, au service de la restaurations du lien à soi, aux autres et au monde.

Méthode et outils pédagogiques

La pédagogie utilisée s'appuie sur l'écoute des sensations subtiles comme outil de discernement et de décision. Elle permet d'élargir les modalités d'accès au réel, traditionnellement cantonnées aux 5 sens (vue, ouïe, toucher, odorat, goût), en recourant au 6^e sens (la proprioception ou perception du corps en mouvement) et au 7^e sens, l'intuition, en tant que faculté éduicable.

Son outil central est la constellation systémique, qui sollicite le cerveau droit, intuitif, spatial et sensoriel. La méthode permet de débusquer vos mécanismes limitants, et notamment ceux qui sont passés au travers de tentatives antérieures de « développement personnel ».

Les participants travaillent sur leurs propres cas pratiques mais en préservant l'anonymat des personnes impliquées et la confidentialité des informations.

Prérequis

Avoir déjà fait des formations en développement personnel et/ou avoir l'esprit ouvert à des méthodes alternatives.

LE JEU DU ROI ET DE LA REINE®

#Gestion des émotions #Intelligence relationnelle



par **LUC
BLANCKAERT**

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



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, Bâisseur, 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.

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...

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

Durée 2 JOURS - 14 HEURES Pitch vidéo

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 - Matin

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



Par Christophe Pain

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

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

JOUR 1 - Après-midi

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

JOUR 2 - Matin

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

JOUR 2 - Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

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

Prérequis

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

LE LEADERSHIP DES ÉMOTIONS



#Leadership #Gestion des émotions

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et cadres dirigeants, collaborateurs

Programme

1^{re} DEMI-JOURNÉE :

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

2^e DEMI-JOURNÉE :

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

3^e DEMI-JOURNÉE :

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



par **Sylviane RETUERTA**

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

4^e DEMI-JOURNÉE :

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

5^e DEMI-JOURNÉE :

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

MIEUX ORGANISER SES IDÉES ET SES ACTIVITÉS

Mind Mapping Digital **NIVEAU 1**

#Mind mapping #Organisation



par **SIGNOS**

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez plein d'idées et n'arrivez pas à toutes les concrétiser ?
Vous ne savez plus par quel bout prendre un problème ?
Vous n'arrivez plus à gérer votre temps et vos priorités sereinement et efficacement ?

Le Mind Mapping est le couteau suisse de l'entrepreneur, du dirigeant, du manager. Il vous aidera à passer facilement de l'idée à l'action.



OBJECTIFS

Avec le Mind Mapping, zéro blabla, zéro stress :

- Vous allez enfin pouvoir «lever le nez du guidon» ;
- Vous n'allez plus vous sentir bloquer devant un problème ;
- Vous n'allez plus jamais rien oublier ;
- Vous allez arrêter d'être débordé et mieux profiter de vos proches ;
- Vous allez commencer la journée avec des idées claires.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants/Managers qui :

- viennent de lancer leur entreprise ou qui lancent un nouveau projet,
- doivent tenir plusieurs rôles (à la fois leader, admin, manager...) dans une entreprise,
- croulent sous les infos et les tâches administratives,
- ont besoin de mettre à plat toute leur activité pour y voir clair.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre les fondamentaux du Mind Mapping

- Définir et expliquer le Mind Mapping et ses origines.
- Comparer la pensée visuelle aux approches linéaires : fonctionnement cérébral & bénéfices quotidien.
- Identifier les preuves (sciences, statistiques) qui expliquent « pourquoi ça marche ».
- Connaître et expliciter la « recette » et les clés de performance d'une bonne carte mentale.

JOUR 1 • Après-midi

Organiser et clarifier ses idées

- Organiser un corpus d'idées personnelles/professionnelles avec une carte (papier ou numérique).
- Analyser et synthétiser un document complexe dans une carte mentale.
- Créer et mettre en forme sa 1re carte avec un logiciel gratuit.
- Centraliser et lier toutes les informations importantes dans une carte (documents, liens...).

Franco MASUCCI est cofondateur de la société Signos qui œuvre de plus de 15 ans dans le Management Visuel et le Mind Mapping professionnel. Il est formateur en méthodes et outils visuels, spécialiste de ses dérivés numériques pour la productivité professionnelle.

Il accompagne des dirigeants et des managers grâce à des techniques de facilitation visuelle.

Il est l'auteur de plusieurs ouvrages sur le Mind Mapping et créateur du blog ManagementVisuel.fr.

L'équipe SIGNOS est aussi composée de **Patrick NEVEU** et **Carolina VINCENZONI**.

JOUR 2 • Matin

Communiquer avec ses cartes & prendre des notes efficaces

- Prendre des notes en direct (papier ou logiciel) pour capter l'essentiel et le partager.
- Préparer et mettre en scène une présentation à partir d'une carte mentale (storyboard, pitch, supports visuels).
- Produire et diffuser un compte rendu clair depuis la carte (exports, partage collaboratif).
- Connaître les techniques et méthodologies de mise en forme avancée dans un logiciel de mind mapping pour avoir un fort impact auprès de son public.

JOUR 2 • Après-midi

Mieux piloter et suivre ses activités

- Construire une vision globale de son travail via une *carte cockpit*.
- Élaborer une To-Do Map pour gérer temps et priorités, puis ajuster selon le feedback.
- S'appuyer sur les fonctionnalités avancées de gestion de tâches d'un logiciel de mind mapping pour améliorer sa vision globale des activités.
- Gérer le multitâches : suivre l'avancement des tâches et décider des arbitrages.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous ferez des micro-exercices cognitifs pour vous préparer à faire des Mind Maps efficaces.

Après une mini présentation des participants, nous allons faire une cartographie des attentes de la formation en BrainMapping.

Nous ferons des mises en situation réelle à partir des besoins ou problématiques de votre quotidien.

La méthode est directement applicable et transférable par les participants dès le lendemain de la formation sur le terrain.

Prérequis

Tout au long de la formation, le stagiaire manipulera des logiciels de Mind Mapping. Il est donc indispensable de venir avec un ordinateur portable.

OSER ET SAVOIR DIRE

#Intelligence relationnelle #Assertivité

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est une véritable boîte à outils pour améliorer votre communication. Pendant 2 jours, vous apprendrez à reconnaître votre style, à établir un lien de confiance au premier regard, à déchiffrer l'autre à travers la communication non verbale et l'écoute active.

Cette formation aborde un panel complet et essentiel du dirigeant. À faire absolument !



OBJECTIFS

- Décrypter les éléments verbaux et non verbaux qui influencent l'image perçue par les interlocuteurs, et analyser leur impact sur la communication.
- Explorer l'impact de l'écoute active et de l'empathie dans le but d'améliorer les relations interpersonnelles, en prenant conscience de leur rôle dans la fluidité des échanges.
- Utiliser des outils spécifiques pour organiser et préparer l'expression de ses idées de manière claire et structurée.
- Savoir formuler des demandes précises en prenant en compte ses propres besoins.
- Gérer les désaccords de manière calme et apaisée, en maintenant une posture assertive et constructive lors des échanges difficiles.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Prenez conscience de votre image ; « quelle image renvoyez-vous de vous ? » - Prenez conscience de l'importance du comportement et du non verbal - Identifiez vos principaux points forts et vos axes de progrès.

JOUR 1 • Après-midi

Développez une posture comportementale sereine en toutes situations : adoptez l'ancrage en mode réflexe pour vous sécuriser, affirmez votre présence par la verticalité, acquérez une respiration calme et profonde pour vous détendre, ayez un regard parlant et communicatif pour établir le contact, conservez un état d'esprit gagnant pour être confiant.



par Nicolas
BOULOGNE

Nicolas BOULOGNE a l'expérience de vingt ans en tant que manager et chef d'entreprise, suivis de quinze ans d'accompagnement des dirigeants et de leurs équipes, il a développé une expertise solide sur ce qui permet à chacun de révéler son plein potentiel.

Formé à l'Agilité relationnelle, l'Analyse transactionnelle, à l'Intelligence émotionnelle, à la Communication Non Violente, il se distingue par sa capacité à allier son expérience professionnelle à des outils simples et puissants. Son approche opérationnelle favorise un leadership bienveillant et authentique, où le développement personnel devient un levier de transformation individuelle et collective, et de performance durable.

JOUR 2 • Matin

Allez droit au but - Parlez vrai - Soyez transparent - Développez l'écoute active et l'empathie dans votre communication - Explorez et analysez les différents niveaux d'une situation pour faciliter sa compréhension et sa résolution.

JOUR 2 • Après-midi

Passer du réactionnel au relationnel - Déployez votre courage lors de situations *difficiles* (tensions, désaccords, conflits, changements...) - Traitez séparément les questions de personnes et le différend - Concentrez-vous sur les intérêts en jeu et non sur les positions - Identifiez et comprenez vos propres besoins et ceux des autres - Formulez des demandes claires et exprimez un désaccord de manière détendue et constructive.

Méthode et outils pédagogiques

Cette formation s'appuie sur une approche intégrant la dimension physique, émotionnelle et relationnelle de la communication.

Stage rythmé, concret et très pratique, relativement impliquant. Mises en situation nombreuses, avec des apprentissages expérimentaux par essais-erreurs débriefés et des apports théoriques intégrés au processus d'apprentissage de chacun. Pédagogie active et participative, avec une exploration des situations concrètes évoquées par les participants. L'authenticité, l'exigence et la bienveillance, faire du sérieux sans se prendre au sérieux, sont les clés de cette approche.

Prérequis

Aucun pré requis particulier : Ce stage est relativement impliquant et s'adresse à un public souhaitant s'aventurer dans l'exploration de son authenticité.

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



#Gestion du stress #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

Gestion des troubles du sommeil et de la vigilance :

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

Gestion des situations stressantes :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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



par **Patrick LESAGE**

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

POUR ÊTRE UN DIRIGEANT EN PLEINE SANTÉ : 10 OUTILS PRATIQUES À METTRE EN ŒUVRE AU QUOTIDIEN

#Gestion du stress #Organisation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le dirigeant est un « leader », un « winner », un « gagnant », un « battant »... et bien souvent un « prisonnier » de l'idéologie du leadership qui ne cesse de donner de lui une image de guerrier indestructible.

La réalité est bien différente : derrière chaque chef d'entreprise, il y a un homme ou une femme avec un capital physique, psychologique, émotionnel à gérer et maintenir parce que ce capital santé est, avec les équipes, la pièce maîtresse de la bonne marche de l'entreprise. Pour celui qui veut aller loin, vous connaissez l'adage... il convient de ménager sa monture. A l'issue de cette formation, le stagiaire sera en capacité d'intégrer dans son quotidien de dirigeant des pratiques et outils pour maintenir et/ou renforcer son équilibre et sa santé.



OBJECTIFS

- Découverte des mécanismes d'action du stress
- Identification des 3 phases menant au burnout : alarme, résistance, épuisement ;
- Évaluation de son état de santé actuel ;
- Identification des 4 piliers de la santé entrepreneuriale ;
- Expérimentation de 10 outils pratiques de santé à mettre en œuvre au quotidien ;
- Création de son plan d'action Santé personnalisé.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, entrepreneurs, créateurs d'entreprise ayant à cœur de préserver leur capital santé.

Programme

JOUR 1 • Matin

En préambule, la sante, c'est quoi ?

Nous sommes tous des épuises chroniques !

- De l'eustress au burnout, la descente infernale ;
- Le stress est notre allié vital... et mortel !
- Sur sollicitation du système d'adaptation ;
- 3 Phases de l'alarme à l'épuisement ;
- Capacité d'adaptation ;
- Système nerveux autonome et épuisement ;
- Catabolisme et anabolisme ;
- 2 Lois du vivant : l'homéostasie et l'hormèse.



par **Marielle MARTI**

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

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

Éviter le crash / sortir de l'épuisement chronique

- Les 4 piliers de la santé / bien-être du dirigeant ;
- L'équilibre dans toutes ses dimensions.
- **Équilibre physique**
- L'alimentation/ les jus de légumes et de fruits frais.

JOUR 1 • Après-midi

- Le sommeil / la micro-sieste / Le soleil / Le massage ;
- Le sport et l'activité physique ;
- La relaxation / le sophro déplacement du négatif ;
- La méditation de pleine conscience / méditation guidée.

JOUR 2 • Matin

- **Équilibre émotionnel**
- Les émotions de base... et les besoins. La roue des émotions fondamentales ;
- Gérer ses émotions avec la CNV / l'outil OSBD ;
- Gérer le stress émotionnel avec la cohérence cardiaque ;
- Assertivité : se responsabiliser face à l'émotion / le DESC.

JOUR 2 • Après-midi

- **Équilibre psychique : un mental à votre service... et pas le contraire**
- Connaître et transformer nos croyances limitantes ;
- Connaître ses drivers ou les messages contraignants.
- **Équilibre spirituel / sens et santé**
- La question du sens / Vision et contribution ;
- Système de valeurs/ boussole des valeurs ;
- Le cadeau du silence ;
- L'amour de soi...pour aimer les autres ;
- Élaboration de son plan d'action santé.

Méthode et outils pédagogiques

Méthode interactive alternant apports théoriques et mises en pratique pour un apprentissage optimisé de 10 outils de la santé : jus de légumes et de fruits frais, micro-sieste, automassage, sophro-déplacement du négatif, méditation guidée, gestion de l'émotion avec la CNV, cohérence cardiaque, DESC, visualisation santé, boussole des valeurs. Élaboration de sa feuille de route santé.

Prérequis

Être en pleine santé et souhaiter le rester !
Avoir (déjà) des problèmes chroniques de santé et souhaiter en sortir.

PROFILER-MANAGER : DÉCODER LES POSTURES POUR ÉVITER LES IMPOSTURES

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1

Comprendre son propre fonctionnement

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



par **Nicolas
BOURADA**

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

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

JOUR 2

Décoder et adapter son management

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

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

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

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

BIEN VIVRE ET PÉRENNISER L'ENTREPRISE FAMILIALE

#Reprise d'entreprise #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par **Peio
ETCHART**

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Jeux de rôle pour la résolution des conflits.

Prérequis

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

COMMENT DÉVELOPPER SON ENTREPRISE EN 12 ÉTAPES

L'entreprise dont vous êtes le héros

#Connaissance de soi #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

2^e demi-journée

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



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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

3^e demi-journée

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

4^e demi-journée

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

5^e demi-journée

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

DÉCOUVREZ VOTRE EXCELLENCE DANS L'ACTION ET CRÉEZ LE TOTEM DE VOTRE TALENT EN 3D !

#Connaissance de soi #Travailler ses points forts

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'imaginiez-vous ? Vous avez une Excellence d'Action **unique**, source cachée du **Talent singulier** qui vous permet de survivre et de réussir dans la jungle de la concurrence ! Plus inimaginable encore, cette Excellence peut se cristalliser dans un **TALENTOTEM® en 3D** qui n'appartient qu'à vous...

Pour le trouver, embarquez avec une petite équipe d'aventuriers déterminés et ensemble, découvrez quand et comment l'activer afin d'accroître les succès et conjurer les échecs.



OBJECTIFS

- Comprendre son processus d'excellence d'action spécifique, original et pouvoir expliquer sa cohérence ;
- Se donner des mots et des outils pour l'exprimer et optimiser son contexte et son objectif déclencheurs ;
- Mettre le meilleur de sa contribution par l'action au service des autres et de l'entreprise.
- Optimiser le travail individuel et d'équipe ;
- Repérer l'Excellence de ses collaborateurs.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

- Introduction à la notion d'Excellence d'Action en la reliant au talent du Dirigeant et à la performance de son organisation
- Récit par chaque participant de son « Aventure d'entreprise » la plus intense et la plus réussie
- 1^{re} Épreuve en équipe : identification des pouvoirs d'agir singuliers de chaque équipier dans la Dimension Détecter

JOUR 1 • Après-midi

- 2^e Épreuve en équipe : identification de votre pouvoir d'agir singulier dans la Dimension Décider
- 3^e Épreuve en équipe : identification de pouvoirs d'agir dans la Dimension Diriger
- Synthèse des 3D de l'Excellence d'action de chaque participant et questions/réponses sur vos enjeux de déclaration de votre Excellence d'action



par Ha
NGUYEN

Issu du monde de l'entreprise, il a travaillé plus de 30 ans chez Microsoft sur différents postes de Management ventes et marketing. Il accompagne depuis plus de 10 ans des personnes en transition professionnelle ainsi que des dirigeants d'entreprise pour le développement des affaires. Il a accompagné plus de 700 personnes.

Formé, habilité, sélectionné et supervisé par l'Institut de l'Action MO2I®, présidé par François BELLAMI, expert de la méthode du Mode Opératoire identitaire et Itératif® de Joël Guillon, le formateur Ha Nguyen Dac est un spécialiste de l'identification et de l'explication des processus d'action « cachés » qui structurent le rapport et la contribution au monde, unique et puissante, que chacun a auto construit au cours de son enfance. La découverte et compréhension de ses mécanismes d'excellence dans l'action va permettre d'être encore plus efficace et pertinent dans ses actions au quotidien.

JOUR 2 • Matin

- Synthèse des apprentissages et apport neuroscientifique sur la dynamique du talent dans l'action des dirigeants et son incidence sur la mobilisation de ses collaborateurs
- Identification des mobiles déclencheurs spécifiques de votre Excellence d'action à l'aide du jeu des Valeurs et Contre-valeurs
- Partage des mobiles déclencheurs de chaque aventurier et apport sur les biais de perception que vous pouvez avoir sur votre processus d'action
- Choix de 3 animaux totémiques pour symboliser la puissance des 3 dimensions singulières de votre Excellence d'Action.
- Finalisation du choix des mots de votre TalenTotem

JOUR 2 • Après-midi

- Présentation de votre TalenTotem 3D complet.
- Apport sur la valorisation de votre Excellence d'action dans l'entreprise pour favoriser la collaboration et l'expression des talents de tous
- Création d'une illustration belle et impactante de votre TalenTotem 3D
- Remue-méninges sur deux utilisations potentielles de votre Excellence d'Action :
- Mieux communiquer avec mes associés, mes équipes, mes partenaires, mes clients !
- Accrocher de nouveaux clients, développer de nouveaux produits, inventer de nouveaux business !
- Feuille de route : ce que vous faites dès demain maintenant que vous avez révélé votre Excellence d'Action.

Méthode et outils pédagogiques

Cette approche innovante est **directement expérimentée par le participant** à travers une progression d'activités collectives de recherche, de réflexion et d'expression. Stimulant et challengeant, le formateur facilite l'avancée des découvertes et de l'appropriation des acquis de chacun. Il croise aussi les apports théoriques et **les illustrations concrètes puisées dans son expérience personnelle en entreprise** et dans sa connaissance des neurosciences cognitives, de la modélisation de processus, de l'explicitation de l'action, de la psychosociologie des organisations...

DÉLÉGUER EN DONNANT DU SENS

#Délégation #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

Saviez-vous qu'il existe 5 profils motivationnels ? Et qu'en ayant identifié celui de chacun de vos collaborateurs, vous pourrez obtenir plus d'eux tout en leur permettant de plus s'épanouir ?



OBJECTIFS

En sortant de cette formation :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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



par EcloHésion

Alain HUMBERT, Hervé MOREL, Laurent PELLET, Philippe LE STRAT, Frédérique DUTOUR, Gaëlle LOZE.

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

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

- Travaux en sous-groupes
- Exercices d'application sur cas d'école proposés par le formateur
- Jeux de rôle pour identifier le(s) levier(s) de motivation d'une personne
- Jeux de rôles pour les feedbacks de renforcement et de recadrage.
- Une mind map des principes clés que vous bâtissez au fur et à mesure avec le formateur
- Un « nuancier » qui regroupe tous les outils vus pendant la formation sous un format pratique et ergonomique
- 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 obligatoirement en situation de management hiérarchique d'une équipe au moment de la formation.

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 apprenez 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

NEW

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

#Gouvernance #Coopération

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 - MATIN : ORGANISATION ACTUELLE & CHAMP DES POSSIBLES

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

JOUR 1 - APRÈS-MIDI : VISION POUR DEMAIN

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



par Céline CUSSET

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

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

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

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

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

JOUR 2 - APRÈS-MIDI : VISION & POSTURES COLLABORATIVES

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

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

LIBÉREZ LA PUISSANCE DE VOTRE ÉQUIPE

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Marre du manque d'engagement de vos équipes ? Vous considérez avoir trop souvent affaire à des « beni-oui-oui » ? Vous souffrez d'un turn-over excessif ? Le télétravail fonctionne mal ? En plus, tout ça vous empêche de résoudre des problématiques business clé ??

Parce que dans un collectif, rien n'est jamais strictement la faute de l'autre, venez apprendre à « libérer la puissance de vos équipes » ! Des leviers efficaces existent !



OBJECTIFS

- Devenez un « booster d'énergies » et rallumez la flamme de vos équipes ;
- Soyez une source d'intelligence collective et décuplez votre plaisir dans le management ;
- Faites de votre collectif une mêlée efficace et joyeuse !
- Trouvez, directement pendant la formation, des pistes concrètes de résolution d'une problématique business essentielle pour vous et pour votre entreprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et collaborateurs qui veulent s'emparer du sujet de l'intelligence collective pour que l'on s'éclate enfin au travail ! Ceux qui veulent booster les résultats grâce à des équipes performantes qui fonctionnent bien ensemble Et puis, les JD et collab's qui pensent qu'une formation doit aussi être déclinable dans la pratique en direct live.

Programme

JOUR 1 • Matin

- On fait connaissance ! Et chacun présente sa problématique business qu'il souhaite voir abordée tout au long de la formation.
- La nécessité d'établir des règles de fonctionnement collectif (explication, puis exercice) ;
- Découverte des mécanismes producteurs d'Intelligence Collective ou d'Inintelligence Collective + travail sur les leaders qui ont su vous influencer ;
- Votre défi business : mapping des parties prenantes.

JOUR 1 • Après-midi

- Mieux comprendre la diversité des individus : spécificité et critères de motivation – (explication, puis application) – Application à votre défi business ;
- Les fondamentaux d'une communication réussie ;
- Être Leader : une question de posture (explication, puis application) - Application à votre défi business.



par Patricia BOUVARD



et Hervé SUZANNE

Patricia BOUVARD et **Hervé SUZANNE** sont les fondateurs d'Horizon Performance Conseil (horizonperformanceconseil.com), organisme de formation. Ils sont spécialisés dans le développement de l'Intelligence Collective et du Leadership.

JOUR 2 • Matin

- Travail sur le développement d'un Leadership authentique (explication, puis application) - Application à votre défi business ;
- Comment faire communauté autour de vos projets ? Application à votre défi business.

JOUR 2 • Après-midi

- Donner et demander du Feed-back (explication, puis application) ;
- Exercice final autour de votre défi business.

Méthode et outils pédagogiques

Ici, on fait dans le concret ! Chaque participant vient dans cette formation avec une problématique d'intelligence collective identifiée. Notre + pédagogique, c'est de multiplier les exercices, réflexions, applications en sous-groupes pour que les participants s'entraident afin de solutionner concrètement leurs difficultés. Du coup, tout à la fois, on apprend, on expérimente, on teste, et last but not least, on fait effectivement avancer une problématique business propre à chaque participant.

Prérequis

Aucun.

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

#Management #Gestion

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



par Stéphane
KRAJCIK

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



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

Et si on se focalisait sur ce qui fonctionne bien ?

JOUR 2 • Matin

La reconnaissance et sa cousine l'appréciation.

JOUR 2 • Après-midi

La haute qualité relationnelle pour des équipes performantes.

Axes de progrès :

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

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

Méthode et outils pédagogiques

Ateliers participatifs en binômes et sous-groupes.

Acquisition et utilisation d'outils simples et puissants.

S'appuyer sur des exemples concrets de votre quotidien.

Pédagogie inversée.

Développer l'écoute active.

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

Comprendre les mécanismes de l'intelligence collective.

Prérequis

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

MANAGEMENT ET MOTIVATION

#Management #Gestion d'équipe

Durée 3 JOURS • 21 HEURES

Jeunes dirigeants : 3 jours consécutifs.

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



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous pensez que manager est de plus en plus complexe ?

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne ayant une responsabilité hiérarchique et/ou transversale.

Programme

JOUR 1 • Matin

Les enjeux du management moderne

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

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

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

JOUR 1 • Après-midi

Valorisation

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

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



par Groupe GRM

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

JOUR 2 • Matin

Valorisation (suite et fin)

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

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

JOUR 2 • Après-midi

Remotivation

Comment détecter et enrayer une éventuelle démotivation.

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

JOUR 3 • Matin

Juste autorité

Comment faire respecter le cadre défini avec ses collaborateurs

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

JOUR 3 • Après-midi

Juste Autorité (suite et fin)

Suite de la thématique abordée en Jour 3 – Matin.

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

Auto-évaluation de fin de formation.

Évaluation via l'application CJD.

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Jeunes Dirigeants : Aucun.

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

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

#Management #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

- Replacer l'humain au cœur du management, de la conduite du changement et de la santé au travail.
- IDENTIFIER les pièges du cerveau humain qui guident la prise de décision ;
- DÉTECTER les facteurs humains et les résistances neurologiques au changement ;
- DÉVELOPPER des compétences en savoir-être pour un leadership efficace et bienveillant ;
- APPLIQUER des leviers scientifiques d'accompagnement au changement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Vous êtes à l'aise à l'idée d'adopter, grâce aux Neurosciences, un nouveau regard sur votre façon de travailler ;
- Vous êtes prêts à découvrir que des *angles morts relationnels* peuvent être à l'origine d'une baisse de la performance au sein d'une équipe ;
- Vous avez conscience ou vous êtes ouvert à l'idée que manager les autres, c'est avant tout se manager soi-même.

Programme

JOUR 1 Les enjeux scientifiques dans les pratiques managériales

CONTENU THÉORIQUE

- Le modèle des 2 pilotes : le cerveau des émotions et l'alliance avec la raison
- L'impact des biais cognitifs sur la prise de décision et le libre arbitre
- Les neurones miroirs et leur rôle dans les conflits relationnels

CONTENU PRATIQUE

PRATIQUE 1 : « Oh crainte, Oh espoir ! »



par Anne-Laure
NOUVION

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

Objectif : prendre conscience du biais de la négativité (et ne plus être sous son emprise !)

PRATIQUE 2 : « La bascule des gains »

Objectif : faire basculer le biais de l'évitement des pertes vers l'objectif à atteindre (un état désiré, un projet à réaliser, une tâche à accomplir, etc.).

PRATIQUE 3 : « Miroir, mon beau miroir »

Objectif : Découvrir son angle mort relationnel et désamorcer un conflit grâce aux neurones miroirs

JOUR 2 : Notre cerveau face au stress et au changement

CONTENU THÉORIQUE

- La neurobiologie du changement
- Le stress et ses conséquences chroniques sur le cerveau
- La dopamine et l'installation d'une habitude
- Le collectif comme levier de motivation et d'engagement

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

CONTENU PRATIQUE

PRATIQUE 4 : « L'homéostasie organisationnelle »

Objectif : expérimenter comment je prends ma place au sein d'un collectif dans un contexte qui bouge en permanence

PRATIQUE 5 : « Perturber l'ordre »

Objectif : Déconstruire nos habitudes et offrir un nouvel angle de vue, une nouvelle façon d'aborder et d'organiser un objectif à atteindre.

PRATIQUE 6 : « L'indicateur d'alerte »

Objectif : Prévenir et identifier le risque de stress chronique

PRATIQUE 7 : « Les 7 penseurs »

Objectif : Réfléchir autrement, construire une vision à la fois globale et détaillée, prendre des décisions éclairées, élargir son champ de réflexion

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Être ouvert à l'apprentissage, avoir envie de comprendre le fonctionnement de l'être humain et vouloir intégrer des outils pratiques issus des sciences cognitives et affectives.

MANAGER LES PERSONNALITÉS DIFFICILES

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous souhaitez décoder des situations d'impasse avec les membres de votre équipe ou vos partenaires.

« Avec Monsieur R, j'ai tout essayé : c'est peine perdue »,
« Monsieur T ? T'as entendu parler de lui ? J'dis ça J'dis rien... »,
« Madame S : tout le monde s'est cassé les dents sur ce cas ! »

Vous vous reconnaissez ?

Vous avez de tels commentaires pour vos collaborateurs ?

Vous avez déjà entendu parler de vos collaborateurs dans ces termes ?



OBJECTIFS

- Identifier une personnalité difficile
- Identifier en quoi je peux être perçu comme une personnalité difficile par une autre personne
- Repérer les outils pouvant être utilisés quand j'estime qu'un collègue est une personnalité difficile, soit pour sortir de cette appréciation, soit pour l'accompagner
- Identifier les tiers aidants afin de rapidement faire appel à eux



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre, manager

Programme

JOUR 1 • Matin

- Ajustement d'image pour travailler sa capacité à aller au-delà de la représentation que l'on se fait de l'autre.
- Chaque participant définit son contrat individuel, son objectif à l'issue des 2 jours de formation.
- Définir et expliquer les concepts des signes de reconnaissance et des 4 positions de vie pour changer son prisme d'analyse des personnalités dites difficiles.
- Utiliser les apports de la PCM pour comprendre quels sont ses besoins essentiels ainsi que ceux de l'autre.

JOUR 1 • Après-midi

- Poursuivre le travail d'identification des besoins avec les outils de la PCM.
- Analyser les comportements sous stress et les « irritants » de chaque type de profil.

par **COHÉLIANCE**



Clément JACQUIER et Pierrik MUNEROT

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

JOUR 2 • Matin

- Présenter le quadrant d'Ofman et les critères définissant une personnalité difficile
- Mettre une définition derrière des mots techniques de psychologie
- Analyser les solutions pour le manager et les potentiels bénéfices pour l'entreprise

JOUR 2 • Après-midi

- Déterminer et délimiter son rôle en tant que dirigeant et manager à l'aide des 4 balises de Roland Guinchard et des mises en situation.
- Plan d'actions individuel : mise en œuvre concrète des apports de la formation dans son entreprise

Méthode et outils pédagogiques

- Process Communication Model
- Signes de Reconnaissance et Analyse Transactionnelle
- Approche des 4 balises selon Roland GUINCHARD
- Outils du coaching pour les cas entreprises et la « chaise chaude »

Prérequis

Pas de prérequis

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. 2^e 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'entraînement 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

RECRUTER SANS SE TROMPER

#Recrutement #Gestion RH

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

Vous vous êtes déjà fait avoir par un candidat qui avait 'la tchatche', ou qui vous a plu parce qu'il avait fait la même école que vous ? Savez-vous qu'il existe d'innombrables astuces pour obtenir des CV de qualité sans forcément payer pour cela ?

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

Ça vous est déjà arrivé...

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



OBJECTIFS

En sortant de cette formation :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

par **EcloHésion**



Alain HUMBERT, Hervé MOREL, Philippe LE STRAT et Gaëlle LOZE

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

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

JOUR 2 • Matin

- Apprendre à trier rapidement des CV grâce à un cas d'école en binôme
- Préparer la journée des entretiens (oui, oui ! Tout le même jour ! Gain de temps, d'efficacité et d'image garanti)
- Apprendre à concevoir une mise en situation (évaluation des compétences sur le terrain) en s'exerçant sur son propre cas de recrutement
- Apprendre les 4 catégories de questionnement en entretien et les pratiquer grâce à des jeux de rôle.

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Vous appliquerez chacune des étapes de la méthode sur l'un de vos propres cas : un recrutement que vous vous apprêtez à lancer ou qui est en cours ou un recrutement ancien que vous avez foiré et sur lequel vous souhaitez capitaliser pour l'avenir.

- Exercice pratique de rédaction du référentiel métier du poste que vous recrutez
- Analyse d'annonces illégales ou pas vendeuses proposées par le formateur
- Exercice pratique de rédaction de l'annonce du poste que vous recrutez
- Exercice pratique de tri d'une pile de CV en binômes
- Exercice pratique pour concevoir une mise en situation sur l'une des compétences issue de votre propre recrutement
- Jeux de rôles de conduite d'une courte séquence d'entretien pour évaluer votre capacité à formuler des questions utiles et à vous démarquer de vos biais cognitifs Une mind map des principes clés que vous bâtissez au fur et à mesure avec le formateur
- Un « nuancier » qui regroupe tous les outils vus pendant la formation sous un format pratique et ergonomique
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi.
- Vous pourrez faire tous les exercices en temps réels et en digital grâce aux fichiers vierges et aux templates et modèles fournis sur votre extranet. Vous aurez tout ce qu'il faut pour mener vos recrutements en parfaite autonomie

Prérequis

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

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

Construire et transmettre son projet d'entreprise

#Stratégie d'entreprise #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

Cartographier l'environnement, identifier les demandes et repérer l'élément stratégique. Atelier de mise en pratique : analyser l'environnement de votre structure (votre radar). Définir un plan de vol tenant compte de l'environnement : rédiger une feuille de route.



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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

Formateur suppléant :

Cédric
BERREST



JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Avoir une expérience de management ou direction depuis 2 ans.

NEW

BOOSTER VOS VENTES BTOB AVEC LA MÉTHODE DE L'ÉCHIQUIER

#Vente complexe #Conduite de négociation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez déjà eu l'impression de perdre une affaire alors que vous aviez la meilleure offre ?

Vous arrive-t-il de rester bloqué dans un compte sans savoir pourquoi ?

Savez-vous que le taux de conversion moyen des affaires en BTB en France est de 20% ?

Découvrez comment la Méthode de l'Échiquier transforme vos affaires en véritables parties gagnantes.



OBJECTIFS

- Transformer votre taux de conversion et choisir vos combats.
- Ne plus subir vos appels d'offres mais en faire des opportunités stratégiques.
- Comprendre en profondeur vos clients et leurs motivations.
- Gagner en assertivité et en crédibilité auprès des décideurs.
- Répartir vos efforts là où ils rapportent vraiment.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants et managers commerciaux qui veulent arrêter le *tourisme commercial* et augmenter leur efficacité et transformer durablement leur taux de conversion.
- Les chefs d'entreprise qui veulent cesser de subir leurs appels d'offre et choisir leurs combats avec une stratégie claire de go/nogo
- Les entrepreneurs qui veulent prospecter de façon stratégique sans s'épuiser en passant du temps sur les prospects qui ont 80% de chance de signer

Programme

JOUR 1 • Matin

- Pourquoi changer de Méthode ?
- Découvrir les fondamentaux de la méthode de l'échiquier : L'organisation du client, les enjeux, les pièces et leur rôle, la prise d'information et la triangulation.
- Mettre en place les conditions pour jouer une partie avant de répondre à une demande ou chasser une opportunité (conquête).
- Traitement d'un cas fil rouge de l'un des participants
- Quiz Kahoot



par **Stéphane GAUTHIER**

Entrepreneur et formateur en stratégie commerciale, je transmets aux dirigeants et managers la Méthode de l'Échiquier, un outil pragmatique et puissant pour aborder la vente BtoB en mode stratégique. Ma conviction : la vente est un jeu complexe qui se gagne par l'analyse, l'anticipation et l'assertivité. J'accompagne les dirigeants à changer de posture, à sortir du tourisme commercial et à transformer leurs taux de conversion.

JOUR 1 • Après-midi

- Identifier et cartographier les acteurs et les pièces de l'échiquier.
- Détection des enjeux pour toutes les pièces : Pratiquer l'art du questionnement.
- Avancer dans la partie, définir une tactique et une stratégie, développer l'assertivité à tous les niveaux.
- Traitement d'un cas fil rouge de l'un des participants
- + Quiz Kahoot

JOUR 2 • Matin

- Construire une stratégie de compte et une grille Go/No Go, choisir ses combats, savoir refuser une affaire.
- Mener une investigation de compte en équipe.
- Définir la prochaine meilleure action/question à chaque étape.
- Traitement d'un cas fil rouge de l'un des participants
- + Quiz Kahoot

JOUR 2 • Après-midi

- Le scoring d'investigation : savoir mesurer objectivement l'état d'avancement d'une affaire.
- Se challenger, débriefer et se poser les bonnes questions. L'art de la soutenance et les réponses aux objections.
- Traitement d'un cas fil rouge de l'un des participants
- + Quiz Kahoot

Méthode et outils pédagogiques

Une pédagogie ludique et participative : jeux de rôle, mises en situation réelles, utilisation de cas fil rouge, apports théoriques interactifs, quiz et utilisation d'outils digitaux (Kahoot). Chaque participant repart avec un plan d'action concret.

Prérequis

- Être dirigeant, manager ou responsable commercial.
- Avoir l'ouverture pour remettre en question ses pratiques et accepter le feedback.

DÉFENDEZ VOS MARGES : NÉGOCIEZ EFFICACEMENT AU QUOTIDIEN

#Négociation #Stratégie commerciale

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Négocier, une histoire de comportement

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

JOUR 1 • Après-midi

Négocier, une histoire de préparation

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



par Nicolas
GENIN

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

JOUR 2 • Matin

Négocier, une histoire de technique

- Les stratégies : Compétition, compromis, coopération.

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

CONSTRUIRE SA PERFORMANCE COMMERCIALE

#Stratégie commerciale #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

- Comment bâtir une politique commerciale ?
- 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 1^{ères} fondations de votre Plan d'Actions Commerciales.



par **Alain MULERIS**

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

CRÉATION DE VALEUR : STRATÉGIE ET PILOTAGE

#Stratégie d'entreprise #Prise de décision

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Arnaud
PELLETIER

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Notions ou expérience en pilotage de résultats.

DÉMARCHE RSE SELON L'ISO 26000 AVEC LE LABEL LUCIE

#Transition écologique #Business model

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La RSE c'est l'affaire de TOUS.

C'est pourquoi nous vous proposons notre formation phare sur les fondamentaux de la RSE via la démarche de labellisation LUCIE : elle vous permettra de vous appuyer sur la norme internationale ISO 26000 pour procéder à l'auto-évaluation la plus fine possible de votre maturité RSE et de prendre des engagements à la mesure de vos besoins et ambitions de responsabilité sociétale.



OBJECTIFS

Savoir structurer une démarche RSE dans une entreprise, sur la base de la norme ISO 26000 et savoir appréhender une démarche de labellisation selon le référentiel LUCIE 26000.

Les compétences :

- Connaître les grandes lignes de la norme internationale de Responsabilité Sociétale ISO 26000 ;
- Savoir évaluer le niveau en RSE d'une organisation, et structurer une démarche de progrès RSE ;
- Maîtriser l'ensemble des étapes d'une labellisation LUCIE, ainsi que son référentiel d'évaluation ;
- Être apte à préparer l'auto-évaluation d'une organisation et à mener une démarche de labellisation LUCIE.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Consultants Développement Durable / RSE ;
- Responsables/professionnels Développement Durable / RSE / QSHE / RH ;
- Dirigeants d'organisations et référents de la démarche LUCIE.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Découvrir l'ISO 26000 et le référentiel LUCIE 26000
- Tour de table : présentations et attentes des participants ;
- L'Agence LUCIE, ses missions et les clés de sa crédibilité
- Les fondamentaux de la RSE/RSO : du développement durable à la RSE
- La norme ISO 26000 et ses implications : les bénéfices de la RSE
- La démarche RSE et la labellisation LUCIE : étapes et méthodologie

JOUR 1 • Après-midi

- S'approprier le référentiel LUCIE 26000
- **Atelier** : Exercez-vous sur le référentiel LUCIE 26000
- **Modalités** : travail en sous-groupes sur chaque thématique du référentiel puis mise en commun systématique.

JOUR 2 • Matin

- Exercice-fil conducteur de la démarche RSE : Cas fictif Loue & Joue
- Identifier sa responsabilité sociétale
- **Exercice** : Enjeux du dialogue avec les parties prenantes : identifiez et hiérarchisez les parties prenantes ; précisez leurs attentes
- **Modalités** : travail en binômes puis mise en commun systématique.



par Sophie
SPYRIDAKIS

Chez LUCIE, j'ai la chance de remplir trois missions : ingénieure pédagogique, formatrice et relectrice de plans d'engagements. Mon rôle ? Transmettre la méthode et les outils LUCIE, afin de guider nos clients dans leur démarche RSE, et surtout... rassurer ; donner des repères clairs et montrer que la RSE et le parcours de labellisation ne sont pas des obstacles, mais des voies pour engager une vraie transformation

- Évaluer sa maturité RSE
- Intégrer l'importance du principe de hiérarchisation de ses principes d'action prioritaires sur la base du cas pratique et réaliser un auto-diagnostic de maturité RSE
- Comprendre et mettre en œuvre une matrice de matérialité simplifiée
- Faire une synthèse de son auto-diagnostic RSE selon le modèle du label LUCIE (et LUCIE PROGRESS) et définir ses priorités d'action dans le temps sur la base de cette analyse
- **Atelier** : Présoring
- **Modalités** : travail en grand groupe.
- Définir son plan d'action et découvrir le formalisme d'un plan d'engagement LUCIE
- Identifier les priorités d'action et les planifier dans le temps
- Rédiger des engagements d'actions de manière efficace pour bien mener son projet, en s'appuyant sur le modèle de présentation d'un plan d'action à un Comité de Labellisation LUCIE 26000
- **Exercice** Correction d'engagements
- **Modalités** : travail en sous-groupes puis mise en commun systématique.

JOUR 2 • Après-midi

- Rédiger un engagement de progrès et intégrer la RSE dans l'organisation
- **Atelier** : Rédigez un engagement selon le formalisme LUCIE
- **Modalités** : travail en sous-groupes sur un engagement choisi par chaque groupe puis mise en commun
- Maîtriser les étapes du déroulement global d'une labellisation :
- Revue chronologique des étapes clés de son projet RSE et d'une démarche de labellisation LUCIE 26000 et LUCIE PROGRESS
- Présentation rapide des outils proposés pour mettre en œuvre un dossier de labellisation
- **Intégrer les bases de la RSE dans l'organisation** :
- Identifier les méthodologies clés d'une bonne mise en œuvre
- Savoir intégrer le dialogue avec les parties prenantes tout au long du projet
- **Quiz final et évaluation de la formation.**

Méthode et outils pédagogiques

- Alternance permanente entre théorie et pratique. Utilisation pour les sessions à distance de l'outil interactif Klaxoon
- Application immédiate de la théorie via le cas fictif créé par l'Agence LUCIE
- Documents et outils méthodologiques présentés et utilisés pendant la formation
- Tous les outils opérationnels sont remis aux participants à l'issue de la formation.

Prérequis

Avoir un intérêt pour le développement durable et avoir lu le cas exemple envoyé par email avant le début de la formation.

DEVENIR UN PROFESSIONNEL AUGMENTÉ AVEC L'IA CHATGPT

#Réseaux sociaux #Personnal branding

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

En deux journées progressives, découvrez comment ChatGPT peut devenir votre allié stratégique au quotidien. Du dialogue de base aux techniques avancées d'automatisation, développez une maîtrise complète et responsable de l'IA générative pour gagner en temps, en créativité et en impact professionnel durable



OBJECTIFS

- Décoder l'IA : comprendre ses forces et ses limites et adopter une posture professionnelle et responsable.
- Dialoguer avec l'IA (ChatGPT) : obtenir des réponses claires, pertinentes et exploitables grâce à la méthode RTCF.
- Explorer les outils de l'IA (ChatGPT) : gagner du temps et diversifier ses productions (textes, documents, images, organisation, veille).
- Façonner l'IA (ChatGPT) : personnaliser ses usages et transformer des tests ponctuels en stratégie durable.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, managers, responsables d'équipes ou toute personne souhaitant intégrer l'IA dans ses pratiques professionnelles et transformer ses usages ponctuels en stratégie durable.

Programme

INTÉGRER CHATGPT DANS VOTRE QUOTIDIEN

JOUR 1 • Matin

- Découverte guidée de l'IA : démystifier la "boîte noire" et identifiez les usages concrets
- ChatGPT en action : paramétrage, interface, astuces cachées et démonstrations live

JOUR 1 • Après-midi

- L'art du prompting : la méthode RTCF (Rôle, Tâche, Contexte, Format)
- Interactions avancées : reformuler, condenser, approfondir, rechercher des sources
- Bibliothèque de GPTs spécialisés : vos nouveaux "super-assistants"



par Régis BUTTY

Régis Butty est formateur en Intelligence Artificielle et expert de l'IA générative. Fort de plus de 20 ans d'expérience en formation et conseil, il aide les professionnels à transformer l'IA en levier de performance et de créativité. Sa pédagogie associe expertise digitale et dimension humaine, en rendant accessibles les concepts les plus complexes. Passionné par la pleine conscience et la philosophie, il explore les liens entre intelligence artificielle et esprit humain pour promouvoir une IA éthique et au service de l'intelligence collective.

PASSER AU NIVEAU EXPERT

JOUR 2 • Matin

- ChatGPT comme tuteur intelligent : apprendre plus vite et mieux retenir
- ChatGPT comme consultant spécialisé : recherches approfondies et rapports fiables
- ChatGPT comme traitement de texte augmenté : co-production de documents de qualité
- ChatGPT comme graphiste : génération d'images et d'illustrations

JOUR 2 • Après-midi

- Context engineering : configuration personnalisée (instructions, mémoire, connecteurs)
- Projets : espaces dédiés, intégration documentaire, historique des échanges

Méthode et outils pédagogiques

- Ateliers pratiques, cas concrets et mises en situation
- Approche participative favorisant échanges et co-construction
- Livret pédagogique fourni en format digital dès le début de la formation, pour suivre les contenus et réaliser les exercices.

Prérequis

- Ordinateur connecté à Internet
- Compte ChatGPT (gratuit suffisant pour Jour 1, payant recommandé pour Jour 2)

NEW

DEVENIR UN PROFESSIONNEL AUGMENTÉ EXPERT

#Automatisation #Management augmenté

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'IA ne se limite plus à rédiger des textes. Avec ChatGPT et Genspark, découvrez comment automatiser vos tâches, produire des contenus multimédias et piloter vos projets comme jamais auparavant.



OBJECTIFS

- Identifier les dernières évolutions de ChatGPT et en comprendre les usages concrets.
- Expérimenter le Mode Agent, afin de permettre à une IA d'interagir avec des outils et services externes.
- Concevoir et utiliser des GPTs personnalisés, afin de créer des automatismes sur mesure pour aider les équipes.
- Découvrir une nouvelle IA (Genspark) pour créer des documents, présentations, podcasts, vidéos et images.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Dirigeants et managers en quête de sens, d'outils et de compétences nouvelles.
- Professionnels souhaitant dépasser l'usage de base de l'IA pour concevoir des usages personnalisés et stratégiques.

Programme

CHATGPT EXPERT ET AUTOMATISATION

JOUR 1 • Matin

- Explorer les nouveautés de ChatGPT : Découverte des évolutions récentes, démonstrations de cas d'usage avancés et analyse des limites pour adopter une posture critique.
- Découvrir et utiliser le mode Agent : Mise en pratique d'Agents capables d'interagir avec des outils (Drive, mails, CRM...) pour automatiser certaines tâches et gagner en efficacité.

JOUR 1 • Après-midi

- Concevoir et tester des GPTs personnalisés : Ateliers pratiques pour créer des assistants sur mesure destinés aux équipes, afin de les accompagner dans leurs missions quotidiennes.
- Intégrer l'IA dans ses pratiques managériales : Comprendre les impacts de l'intégration de l'IA, et en particulier des Assistants et des Agents, sur l'organisation, la collaboration et la prise de décision managériale.



par Régis BUTTY

Régis Butty est formateur en Intelligence Artificielle et expert de l'IA générative. Fort de plus de 20 ans d'expérience en formation et conseil, il aide les professionnels à transformer l'IA en levier de performance et de créativité. Sa pédagogie associe expertise digitale et dimension humaine, en rendant accessibles les concepts les plus complexes. Passionné par la pleine conscience et la philosophie, il explore les liens entre intelligence artificielle et esprit humain pour promouvoir une IA éthique et au service de l'intelligence collective.

COMMUNICATION AUGMENTÉE AVEC GENSPARK

JOUR 2 • Matin

- Présentation et prise en main de Genspark, son architecture et ses différences avec ChatGPT.
- Documents et analyses : création de rapports, présentations, tableaux de bord (Docs IA, Diapositives AI, AI Sheets, Vérification des faits, Recherche approfondie).

JOUR 2 • Après-midi

- Multimédia : génération et édition de contenus créatifs (podcasts, design, images, vidéos).
- Actions et automatisation : assistants opérationnels pour gagner du temps (Notes de réunion, Développeur IA, Appelle pour moi, Télécharger pour moi.).
- Organisation et pilotage : gestion globale grâce au Super Agent et au AI Drive.

Méthode et outils pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et de mise en pratique.
- Production concrète d'un GPT personnalisé et d'un contenu multimédia.
- Ateliers collectifs, échanges et co-apprentissage entre pairs.
- Livret pédagogique fourni en format digital dès le début de la formation, pour suivre les contenus et réaliser les exercices.

Prérequis

- Être détenteur d'un compte ChatGPT Payant.
- Avoir suivi la formation Devenir un professionnel augmenté ou disposer d'une pratique régulière de ChatGPT.
- Venir avec un ordinateur connecté à internet.

NEW

EXPLOITER L'IA GÉNÉRATIVE POUR BOOSTER VOTRE PRODUCTIVITÉ ET CRÉATIVITÉ

#Optimisation des tâches

#Génération contenus créatifs

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Entre curiosité et prise de conscience !

- Vous vous êtes déjà retrouvé devant ChatGPT, sans vraiment savoir quoi lui demander... et en obtenant une réponse moyenne ?
- Saviez-vous que 80% des dirigeants sous-exploitent l'IA, simplement parce qu'ils ne savent pas lui parler correctement ?
- Vous aussi, vous avez peur que vos concurrents utilisent l'IA mieux que vous... sans que vous ne le sachiez ?

Bonne nouvelle : en 2 jours, vous allez comprendre comment utiliser l'IA intelligemment, gagner du temps sur des tâches répétitives et/ou chronophages et transformer votre manière de travailler.

Curieux ? Osez l'expérimentation. Parce que l'IA ne remplacera pas les dirigeants... mais elle remplacera ceux qui ne l'utilisent pas !



OBJECTIFS

Les super-pouvoirs que vous allez acquérir :

1. **Faire de l'IA votre meilleur assistant.** Vous apprendrez à formuler les bonnes requêtes pour que l'IA vous réponde exactement comme vous le voulez. Fini les réponses génériques et inutiles !
2. **Gagner un temps fou sur les tâches répétitives.** Rédiger des emails, créer des posts LinkedIn, générer des fiches de poste ou analyser des CVs en quelques secondes ? Oui, c'est possible.
3. **Maîtriser les outils IA qui comptent vraiment.** Plus besoin de tester au hasard : après cette formation, vous saurez exactement quel outil utiliser pour quel besoin.
4. **Ne plus vous faire dépasser par ceux qui ont compris l'IA avant vous.** Vos concurrents utilisent déjà l'IA, la question est : allez-vous rester spectateur ou prendre une longueur d'avance ?
5. **Déléguer intelligemment sans déshumaniser votre business.** Vous saurez quand et comment déléguer à l'IA, et surtout quelles tâches garder sous contrôle humain pour un impact maximal.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui préfèrent attendre que l'IA devienne incontournable... comme ceux qui disaient que "les réseaux sociaux, c'est une mode".
- Les dirigeants qui passent des heures en réunion sur "comment gagner du temps"... au lieu d'investir 30 minutes pour comprendre l'IA.
- Les dirigeants qui continuent de payer trop cher pour des tâches qu'une IA bien réglée pourrait faire mieux et plus vite.



Par Grégory CAMUS
et Xavier LESUEUR

Grégory CAMUS est spécialiste du marketing digital et de l'acquisition en ligne depuis plus de 25 ans, Grégory a accompagné des centaines d'entreprises dans l'optimisation de leur visibilité et de leurs performances. Son approche : l'IA n'est pas un gadget, mais un outil puissant qui, bien utilisé, permet de gagner du temps et d'améliorer l'efficacité des actions digitales.

Xavier LESUEUR a une vision pragmatique et engagée de la formation, Entrepreneur, stratège digital et expert en innovation, Xavier accompagne les entreprises dans l'adoption de l'IA avec une approche pragmatique et sans bullshit. Son credo : rendre l'IA accessible, utile et directement applicable aux enjeux des dirigeants.

Programme

JOUR 1 • Matin — Introduction et maîtrise des fondamentaux de l'IA générative

Objectifs principaux : Comprendre les concepts de base de l'IA générative et son fonctionnement. Expérimenter les LLM à travers un atelier interactif.

JOUR 1 • Après-midi — Prompt Engineering et cas pratiques métier

Objectifs principaux : Maîtriser la rédaction de prompts efficaces et comprendre leur impact. Appliquer ces techniques à des cas concrets (réseaux sociaux, recrutement, etc.).

JOUR 2 • Matin — Outils Hybrides IA

Objectifs principaux : Explorer les outils pour augmenter votre productivité dans la gestion et l'automatisation de vos ressources documentaires, des études de marché, de la création de présentations, etc. grâce à NotebookLM, Perplexity, Gamma.ia, etc.

JOUR 2 • Après-midi — Création Images, vidéos, avatar et sons

Objectifs principaux : Apprendre à générer des contenus créatifs en toute autonomie grâce à la présentation d'outils tels qu'Ideogram, Runway, VEO, Sonos...

Méthode et outils pédagogiques

Vous allez pratiquer, tester et challenger l'IA ! Pendant 2 jours, vous serez immergé dans une expérience interactive et ludique, où chaque session combine apprentissage théorique et mise en pratique immédiate.

Prérequis

Aucune expertise technique requise, mais...

- Être à l'aise avec des outils digitaux de base (email, traitement de texte, logiciels).
- Avoir créé un compte Google.
- Avoir un ordinateur portable

LA STRATÉGIE DES POINTS FORTS

#Stratégie d'entreprise #Travailler ses points forts

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Les bonnes pratiques des sportifs de haut niveau et des aventuriers au service de votre performance individuelle et collective.



OBJECTIFS

- Permettre aux participants de découvrir les bonnes pratiques des sportifs de haut niveau et des aventuriers, applicables en entreprise, pour développer leur performance individuelle et celle de leurs équipes ;
- Permettre aux participants d'identifier leurs points forts sur les 5 composantes de la performance ;
- Découvrir, à partir de l'analyse des bonnes pratiques des sportifs de haut niveau et des aventuriers, des méthodes et techniques pour développer leur performance managériale ;
- S'entraîner sur des situations professionnelles pour acquérir de nouveaux réflexes comportementaux.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Cadres, dirigeants, managers.

Programme

JOUR 1

Miser sur ses points forts pour développer performance et aisance dans son métier

- S'inspirer des bonnes pratiques des sportifs de haut niveau et des aventuriers :
 - Définir la notion de performance ;
 - Pourquoi miser en priorité sur ses points forts ;
 - Identifier ses points forts sur les 5 composantes de la performance ;
- Transposer à son métier : auto-diagnostic et plan de développement de sa performance.

Manager par les points forts pour développer la performance de ses équipes

- Identifier les points forts de ses collaborateurs ;
- Mettre les points forts de chacun au service de la performance individuelle et collective ;
- Pratiquer les différents types de feed-back pour « élever le niveau de jeu » individuel et collectif.



par **Jérôme BRISEBOURG**

Jérôme BRISEBOURG, 20 ans d'expérience dans le domaine du conseil opérationnel et de la formation (Consultant, Manager, Associé, Gérant), dont 5 ans passés au sein du leader européen de la formation.

Caractéristiques personnelles :

- Co-auteur du livre « l'art de la performance », Dunod, prix spécial Turgot 2021 ;
- 2^e Français à avoir accompli le challenge Explorers' Grand Slam (2004-2020) :
 - Alpinisme : Ascension des Seven Summits (ascension du sommet le plus haut des 7 continents, dont l'Everest) ;
 - Expéditions polaires : Pôle Nord (Last Degree), Pôle Sud (Voie Amundsen).

JOUR 2

Bien gérer l'énergie pour être performant dans la durée

- Liens entre stress, plaisir, récupération et performance ;
- Mettre en place des routines de performance pour gérer son énergie et celle de ses équipes :
 - Le cycle de la performance ;
 - Identifier les temps forts de son activité et se préparer pour être à son meilleur niveau de performance ;
 - Savoir récupérer pendant les temps faibles ou « morts » de son activité.

Fixer un cap et créer de l'engagement

- Activer les leviers d'engagement ;
- S'appuyer sur ses leaders / alliés pour mettre en mouvement ses équipes.

Savoir se mettre dans ses meilleures dispositions de performance lors de situations à enjeux

- Les 3 déterminants du mental ;
- Identifier quelques pistes de préparation mentale pour soi et pour ses équipes ;
- Fiche individuelle de décisions-actions.

Méthode et outils pédagogiques

Auto-diagnostic et plan de développement de sa performance.

Analyse de séquences-vidéos sport / aventure et de situations personnelles vécues en expéditions.

Activités pédagogiques « sportives » pour expérimenter les comportements-cibles.

Mises en situations / entraînements sur des situations professionnelles. Fiche individuelle de décisions-actions.

Prérequis

Aucun.

NEW

L'IA GENERATIVE AU SERVICE DES COLLABORATEURS, DES ENTREPRISES ET DES CLIENTS

#Gestion et automatisation des tâches

#Création et optimisation de prompts

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Saviez-vous que l'IA Générative peut réduire jusqu'à 30 % le temps passé sur vos tâches répétitives ? Découvrez comment l'intégrer facilement dans votre métier grâce à une méthode pratique et accessible. L'IA évolue à une vitesse fulgurante : l'adopter dès maintenant est indispensable pour ne pas être dépassé par vos concurrents déjà engagés dans cette révolution technologique



OBJECTIFS

- Gagner du temps au quotidien : apprenez à automatiser vos tâches répétitives et libérez-vous pour vous concentrer sur l'essentiel ;
- Améliorer la productivité de vos équipes : découvrez comment intégrer l'IA dans vos processus métier pour des résultats plus rapides et efficaces ;
- Simplifier la prise de décision : utilisez l'IA pour analyser, synthétiser et présenter des données complexes de manière claire et exploitable ;
- Rendre l'IA accessible à tous : dédramatisez l'utilisation de l'IA grâce à une méthode pratique et adaptée à vos besoins ;
- Innover dans vos pratiques professionnelles : devenez un leader visionnaire.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Dirigeants souhaitant optimiser les processus de leur entreprise grâce à l'IA ;
- Managers cherchant à intégrer des outils d'IA pour améliorer la productivité de leurs équipes ;
- Collaborateurs ayant besoin de maîtriser l'utilisation de l'IA pour automatiser leurs tâches ;
- Entreprises souhaitant former leurs équipes aux outils et usages de l'IA Générative.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Découvrir l'IA Générative : comprendre son fonctionnement, ses applications concrètes et ses limites ;
- Introduction à l'ingénierie des prompts : apprendre les bases pour structurer des requêtes efficaces et adaptées à ses besoins.



par Jérôme
IAVARONE

De formation informatique, après un passage chez Michelin et 12 ans d'expérience entrepreneuriale dans le e-commerce, je suis aujourd'hui consultant et formateur en IA générative depuis plus de 4 ans. J'ai accompagné des dizaines d'entreprises dans l'intégration d'outils d'IA générative pour optimiser la productivité et améliorer la qualité du travail des collaborateurs. Je suis également référencé dans des dizaines d'organismes de formation en France avec lesquels j'ai formé plusieurs centaines de professionnels de divers secteurs à l'IA générative. Par ailleurs, je suis conférencier référent au Printemps de l'IA, le plus grand événement dédié à l'IA dans le Puy-de-Dôme.

JOUR 1 • Après-midi

- Approfondir les techniques de prompt : structuration avancée et introduction au raisonnement en chaîne pour des résultats optimaux ;
- Exercices pratiques : utiliser les outils d'IA pour produire du contenu, automatiser des tâches et résoudre des problématiques métier ;
- Synthèse et mise en situation : application des concepts étudiés à des cas spécifiques des participants, avec feedback personnalisé.

JOUR 2 • Matin

- Techniques avancées d'ingénierie des prompts : raisonnement en chaîne, structuration complexe ;
- Création d'assistants IA spécialisés pour des besoins métiers spécifiques.

JOUR 2 • Après-midi

- Intégration des outils d'IA dans les processus métiers : automatisation et optimisation ;
- Exercices pratiques : mise en situation et personnalisation des outils pour les cas métiers des participants.

Méthode et outils pédagogiques

- Études de cas pour tous les métiers : analyse et résolution de problématiques spécifiques à tous les métiers (tâches connexes).
- Études de cas personnalisées : analyse et résolution de problématiques spécifiques à vos métiers.
- Pédagogie dynamique : alternance entre théorie, démonstrations et exercices appliqués, avec des retours immédiats et personnalisés.

Prérequis

- Être à l'aise avec les interfaces web (navigation, interaction avec des formulaires, utilisation des fonctionnalités de base des applications en ligne, etc.).
- Un ordinateur connecté à Internet avec un navigateur.

LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 1**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

JOUR 3 • Matin

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



par Finance & Stratégie

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 2**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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



par Finance & Stratégie

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

JOUR 3 • Matin

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir suivi le module 1.

LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 3**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Perfectionnement à l'analyse financière

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

JOUR 1 • Après-midi

Perfectionnement à l'analyse financière

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

JOUR 2 • Matin

Evaluer son entreprise

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



par Finance & Stratégie

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

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

JOUR 2 • Après-midi

Organiser et gérer juridiquement et financièrement un groupe de sociétés

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

Savoir réaliser une croissance externe

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

JOUR 3 • Matin

Optimiser la transmission de son entreprise

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Avoir suivi le module 1 et 2.

OSER INNOVER ET FAIRE LE PAS DE CÔTÉ POUR DONNER DU SENS ET DE LA ROBUSTESSE À VOS ACTIONS ET VOTRE ACTIVITÉ

#Créativité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Oser innover et faire le pas de côté pour donner du sens et de la pérennité à vos actions et votre activité !

Innover d'accord mais comment ?

Le futur s'écrit aujourd'hui : prenez deux jours pour y penser...

Comment conjuguer l'innovation au présent et au futur ?

Innover : est ce responsable ou déviant ? Venez tester les deux !



OBJECTIFS

- Se rassurer et s'engager sur un management de l'innovation joyeux ;
- En imaginant des pistes d'avenir ;
- Et en repartant avec un premier plan d'actions opérationnel sur des axes d'innovation, des points à travailler et beaucoup d'envie...



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant(e) engagé(e) dans une démarche généreuse et active de projection vers le futur et de pilotage de l'innovation.

Programme

JOUR 1 • Matin

Approche pédagogique basée sur l'interaction, l'échange et l'intelligence collective. Quel innovateur êtes-vous ? comment vous situez vous dans le groupe ?

Introduction de l'innovation et son pilotage

- Rappel des objectifs de la formation
- Recueil des attentes et questions des participants
- Présentation des participants et partage de leur vision de l'innovation, de la croissance, du développement

JOUR 1 • Après-midi

Approche pédagogique basée sur le benchmark, approche prospective et approche théorique. Quel innovateur êtes-vous ? comment se situer par rapport à l'état de l'art ? Quel avenir imaginer ? L'innovation dans tous ses états / matrice d'innovation en mouvement...

- Les différentes définitions et formes
- Les compétences ou talents ...
- Les pistes d'innovation / les visions de demain / la notion de robustesse



par Gaëlle
BRAYER

Ingénieure pour l'industrie alimentaire et docteure en sciences de gestion, Gaëlle crée la société de conseil LIME en 2003. Elle accompagne les entreprises sur la stratégie, l'innovation et son pilotage, et anime des formations sur les techniques associées. Elle est également professeure associée et responsable de deux Masters à l'IAE de Nantes au sein de Nantes Université.

Point sur la première journée via la mise en place d'un Fishbowl (prise de parole uniquement au centre en inversant ensuite) : réflexion collective sur la méthodologie et application aux stratégies d'innovation dans les entreprises. Questions sur le management de l'innovation pour affiner la préparation et les attendus du lendemain ?

Livable : construction d'un catalogue des futurs possibles, des axes d'innovation

JOUR 2 • Matin

Approche pédagogique entre interaction et étude de cas de chacun.

Comment doper votre innovation ? les 3 temps de l'innovation

- Un contexte universel : le changement
- Les motivations pour oser et développer la créativité des autres
- Les logiques de raisonnement

JOUR 2 • Après-midi

Approche pédagogique entre approche systémique et créativité

Un parcours pour oser en 5 étapes

- oser prendre du temps pour percevoir et analyser les problèmes
- oser être créatif pour réfléchir aux solutions et aux innovations
- penser avec rigueur et imagination à sélectionner et mettre en oeuvre vos solutions pour leur assurer le succès

Retour d'expérience sous forme de synthèse des 5 doigts de la main et de la paume (Qu'est ce que vous avez appris et qui vous a particulièrement intéressé ? Quelles questions souhaiteriez-vous ramener dans votre entreprise ? Quelles questions je me pose encore ? Qu'est-ce qui a été difficile ? A partir de cette journée, à quoi vous engagez-vous ? Que souhaiteriez vous raconter ce soir à vos enfants ? amis ? petits- enfants ? et enfin qu'est ce que vous allez vous autoriser à faire de nouveau ?

Livable : construction d'un plan d'actionifier le programme:

Méthode et outils pédagogiques

Les méthodes de facilitation permettent de découvrir les pratiques de chacun, de stimuler les débats, de mettre en situation et d'apporter à chacun des capacités d'apprentissage et de changement dans son management.

La créativité, entre rigueur (des apports théoriques) et imagination (des situations, des benchmarks ou des projections), permet au fil de la formation à chacun d'imaginer son management de l'innovation dans le futur et de repartir à la fin de la formation avec un premier plan d'action opérationnel.

Prérequis

Absence de prérequis, autre que l'engagement décrit dans le public visé.

RENDEZ-VOUS UNIQUE POUR VENDRE AU PRIX JUSTE 🌶️

#Stratégie commerciale #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Qui n'a jamais rêvé de vendre ses solutions plus chères, sans avoir peur de la relation et de la négociation commerciale ? Et si la clef c'était vous, si c'était votre façon d'aborder la vente plus que vos solutions ou vos prix ? Vendre, ce n'est pas être différent de ces concurrents, c'est être unique aux yeux de son prospect ou de son client. Construire cette unicité pour développer de nouveaux avantages concurrentiels, ça s'apprend.



OBJECTIFS

- Donnez-vous 100 % de chance de vendre plus cher ;
- Devenez l'avantage concurrentiel principal de votre entreprise ;
- « Ne négociez pas avec vos peurs, mais n'ayez pas peur de négocier » - JFK.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui maîtrisent leur solution et qui la vendent comme des experts ;
- Les dirigeants qui pensent que leurs solutions sont trop chères ;
- Les dirigeants qui en ont marre de négocier alors qu'ils pensent que leur solution est la meilleure ;
- Les dirigeants qui se font embarquer dans des processus de négo qui tirent leurs prix vers le bas ;
- Les dirigeants qui voudraient bien se démarquer VRAIMENT de la concurrence pour vendre plus cher.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Clarifier ce que l'on appelle un avantage concurrentiel.
- Renforcer sa légitimité pour se rendre unique aux yeux du client.

JOUR 1 • Après-midi

- Explorer les comportements générateurs de tensions et de peur du triangle de Karpman (Victime, Persécuteur et Sauveur) pour mieux les éviter ;
- Apprendre à identifier facilement les rôles du triangle dans les relations commerciales et leur impact dans la relation commerciale.



par Stéphane
JASMIN

La formation et l'accompagnement sont une vraie passion depuis que je me suis lancé en 2011. Mais en fait, qui suis-je pour dire que je « forme » les personnes. Quelle prétention finalement... Je les accompagne plutôt pour leur faire prendre conscience de ce qu'il est important de faire évoluer chez elle et je leur donne ensuite 100 % de chance de le faire en tant que personne libre et responsable. C'est ainsi que je passe de la formation au développement des compétences durables. Je crée de nouvelles dynamiques managériales et commerciales.

JOUR 2 • Matin

- Explorer et activer la triade des comportements du triangle TED* The Empowerment Dynamic (Créateur, Challenger et Coach), antidotes à ceux du triangle des tensions, pour explorer et capter les enjeux client ;
- Opérer la bascule entre le triangle de Karpman et celui de TED* - The Empowerment Dynamic.

JOUR 2 • Après-midi

- Questionner avec impact dans les rôles de Challenger et de Coach ;
- Négocier efficacement sans peur pour vendre cher.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez explorer ce qui se joue dans les relations commerciales, par la mise en situation, par la réflexion, par la prise de conscience parfois confrontante mais bienveillante et par l'exploration de vos situations quotidiennes.

Le formateur alimentera son propos de nombreux exemples vécus. Vous serez invités à construire un plan de progrès individuel avec la méthode et l'application PACTE (Petites Actions Court Terme Enrichissantes®).

<https://www.dynamics-factory.eu/pacte.html>

<https://pacte.silleetech.com>

Prérequis

Occuper une fonction dans la vente depuis au moins un an.
Être prêt à revoir ses croyances sur la vente.
Être prêt à vendre plus cher ses solutions.

RENFORCER LA PERFORMANCE DE SON ENTREPRISE

#Stratégie d'entreprise #Analyse financière

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Pilotage d'une organisation - comprendre son écosystème

Quels sont vos défis et enjeux entrepreneuriaux ?

- Identifier les leviers clés de la performance pour son organisation (les 5 leviers de la performance)
- Intégrer la digitalisation et l'IA dans les processus opérationnels

Atelier : redessiner l'architecture de son entreprise grâce aux 5 leviers

JOUR 1 • Après-midi

Mon rôle de dirigeant pour transformer l'entreprise

Les trois rôles clés du dirigeant : Leader, coach, pilote

- Appréhender les différents modèles disruptifs
- La culture de la performance au sein de l'entreprise

Atelier : Enseignements sur sa culture d'entreprise et plan d'action



par Jean-François
MARVAUD

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

JOUR 2 • Matin

Développer la performance de l'entreprise

Mon outil d'évaluation : les composantes stratégiques de l'entreprise

- Mon tableau de bord : quels sont les indicateurs clés ?

Atelier : Plan d'action sur les fonctions régaliennes de l'entreprise : production, commerce, gouvernance, management RH, ...

JOUR 2 • Après-midi

Élaborer sa stratégie

Ma vision à moyen/long terme

- Ma création de valeur : quelle stratégie mettre en œuvre ?

Atelier : définir/revisiter sa stratégie d'entreprise - Les participants seront invités à présenter les grandes orientations et actions à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs fixés.

Conclusion : Synthèse des deux jours de formation (analyse en position méta : avant/après).

Méthode et outils pédagogiques

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

Co-construction du plan d'action.

Représentation schématique de l'écosystème du dirigeant.

Analyse en binôme/trinôme et partage en plénière.

Prérequis

Aucun.

SATISFACTION ET ENCHANTEMENT CLIENT AU SERVICE DE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

#Expérience client #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

E-reputation = opportunité = rentabilité.

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

Écoute active du client = Agilité et amélioration continue.

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Le client a pris le pouvoir

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

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

JOUR 1 • Après-midi

Comment générer de la recommandation

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

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



par **Stéphane GAUTHIER**

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

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

JOUR 2 • Matin

La gestion des avis clients

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

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

JOUR 2 • Après-midi

Développer une stratégie enchantement client

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

SAVOIR IMPROVISER EN NÉGOCIATION

#Négociation #Art oratoire

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



par **Laurent PEWZNER**

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



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, cadres, managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

Introduction à la négociation raisonnée d'Harvard

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

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

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

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

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

2^e session d'improvisation théâtrale

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

JOUR 2 • Matin

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

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

3^e session d'improvisation théâtrale

Objectif : Travail sur les émotions, contrôle et expression.

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

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

JOUR 2 • Après-midi

Les différents profils du négociateur

Les profils des stagiaires : remise des questionnaires et analyse.

3^e mise en situation de négociation

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

4^e session d'improvisation théâtrale

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

Suite du Cas « Allée des Châtaigniers »

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

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

Prérequis

Aucun.

STRATÉGIE FINANCIÈRE ET PILOTAGE D'ENTREPRISE EN PÉRIODE DE CRISE

#Stratégie financière #Gestion de crise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Que ce soit pour trouver un financement ou bien pour optimiser ses flux financiers, le dirigeant est de plus en plus amené à négocier avec ses fournisseurs de capitaux, impliquant la maîtrise des techniques de financement et du langage bancaire.



OBJECTIFS

- Être capable de comprendre et d'analyser la situation financière de son entreprise ;
- Faire prendre conscience aux stagiaires les axes d'amélioration possibles en matière de stratégie et de pilotage d'entreprise ;
- Mettre en avant l'attitude à adopter vis-à-vis des banques.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et responsables administratifs appelés à négocier avec les partenaires bancaires.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre et analyser la situation actuelle

- Qu'est-ce qu'une entreprise saine sur le plan financier ?
- Présentation de 5 critères clés + cotation BDF ;
- Quels outils de pilotage mettre en place ?
- Tableaux de bord (contenu, forme, fréquence, indicateurs) ;
- Situation intermédiaire, Veille économique, Comité stratégique et financier, etc.

JOUR 1 • Après-midi

Anticiper et maîtriser l'avenir

- Présentation des concepts de budget prévisionnel, plan de financement, bilan prévisionnel, plan de trésorerie ;
- Utilité, difficultés de mise en œuvre, prévisions nécessaires dans quels cas et pour quels types d'entreprises ?
- Présentation d'un logiciel d'élaboration de prévisionnels.



par Finance & Stratégie

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

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

JOUR 2 • Matin

Renforcer son indépendance financière

- Pourquoi ? Comment ? Présentation des concepts de Haut de Bilan et de Fond de Roulement ;
- Mise en évidence de l'importance d'une trésorerie positive et du danger de la dépendance au court terme ;
- Présentation de solutions permettant d'assainir et renforcer sa situation financière : crédit de renforcement du fonds de roulement, lease back, cession d'actifs, ouverture du capital, confirmation de lignes de crédit CT, etc.

JOUR 2 • Après-midi

Attitudes à adopter vis-à-vis des banques

- Pourquoi les banquiers sont-ils frileux ? Quels sont leurs critères de décision ?
- Quelle stratégie et attitudes adopter pour les rassurer et renforcer votre indépendance ?
- Présentation de BPI France et des garanties publiques facilitant l'obtention de crédit ;
- Présentation du rôle du médiateur du crédit – Quand le saisir, pourquoi, comment ?

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

VENDEZ COMME VOUS ÊTES

Avant j'aimais pas vendre !

#Stratégie commerciale #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Alain
MULERIS

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

AMBASSADEUR DE VOTRE ENTREPRISE :

Améliorez vos techniques de présentation et d'argumentation pour mieux promouvoir votre entreprise et vendre ses offres

#Stratégie commerciale #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



par Guy
ETCHETO

Avec une double formation en design et en marketing/stratégie de marque, j'ai commencé ma carrière comme directeur artistique en agences de design et de branding pour des marques comme Procter & Gamble, Samsung, SNCF, Pernod Ricard... Aujourd'hui spécialisé dans le pilotage du développement par la marque (stratégie, innovation, marketing et communication), j'ai créé Preuves de Marque, cabinet conseil associant la formalisation d'une vision stratégique partagée à un déploiement pragmatique au quotidien dans tous les secteurs de l'entreprise.



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Ah, si tu avais le charisme de Martin Luther King !

Si tu avais ce talent pour embarquer tes clients et tes collaborateurs. Pourtant tu es le principal ambassadeur de ta structure, celui ou celle qui la connaît le mieux. Plusieurs fois par semaine - par jour ? - tu présentes ton entreprise, ses savoir-faire et ses offres.

Alors oublie le charisme et apprend la recette !



OBJECTIFS

- Prends 2 jours pour acquérir les méthodes qui se cachent derrière les présentations les plus percutantes ;
- Apprends à concevoir des argumentations adaptées à tes différents publics ;
- Repars avec des astuces pour améliorer tes présentations powerpoint et ton dispositif marketing/communication ;
- Sauras-tu convaincre ton public JD que tu es le meilleur pour faire le job ?



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre de répéter toujours la même chose... Et ceux qui pensent qu'avec un peu de méthode ils pourraient mieux convaincre leurs prospects, leurs clients, leurs partenaires, leurs futurs collaborateurs...

Programme

JOUR 1 • Matin

Passer de son métier et de ses savoir-faire à son utilité pour le client ;
Principes de communication et techniques de présentation ;
Atelier pitch : présenter l'entreprise de façon percutante et engageante pour sa cible.

JOUR 1 • Après-midi

Atelier pitch : présenter son activité de façon percutante et engageante pour sa cible.

JOUR 2 • Matin

Atelier argumentation : présenter et argumenter une offre ;
Vos différents types de clients et leurs attentes ;
Adaptation de l'argumentation suivant les publics.

JOUR 2 • Après-midi

Faire des présentations powerpoint percutantes ;
Atelier pilotage : évaluer ses outils d'aide à la vente et identifier les points d'attention pour piloter ses prestataires marketing/communication.

Méthode et outils pédagogiques

Les dirigeants qui en ont marre de répéter toujours la même chose... Et ceux qui pensent qu'avec un peu de méthode ils pourraient mieux convaincre leurs prospects, leurs clients, leurs partenaires, leurs futurs collaborateurs...

Prérequis

Être amené régulièrement à présenter son entreprise et ses offres.

NEW

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

#Roadmap de communication
#Création de contenus

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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



par **Alexandra HUMMER**

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

Programme

JOUR 1 • Bâtir sa stratégie com avec l'IA

Matin

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

Après-midi

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

JOUR 2 • Création de contenus avec l'IA

Matin

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

Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

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

#Communication non verbale

#Intelligence relationnelle

Pitch vidéo

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

Devenez un super communicant !



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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



par **Céline DELAVEAU**

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

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

L'ART DU PITCH

#Prise de parole en public #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comment attirer et impacter votre public en quelques minutes avec un elevator pitch efficace. Apprendre comment dynamiser vos messages dans la structure d'un pitch, mais aussi dans votre corps.



OBJECTIFS

- Acquérir et développer des compétences pour présenter efficacement, avec dextérité et en toute confiance, vos idées, vos projets, votre société ;
- Mobiliser et capter son auditoire par une forte prestation Pitch en s'appuyant sur des messages clés concis et à fort impact ;
- Optimiser les techniques de persuasion pour traiter efficacement les objections et les argumentations.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toutes personnes qui souhaitent développer leur communication orale pour avoir plus d'impact, pour mieux convaincre et motiver leurs interlocuteur(s) dans les contextes de prise de parole, entretiens avec client, prospects, partenaires, collaborateurs, presse, etc.

Programme

JOUR 1 • Matin

« Construisez votre Pitch élévateur pour convaincre – bâtir des fondations solides. » Testez votre Pitch, définir le but précis, les actions et l'analyse des intérêts, des questions et des besoins de l'audience, construire d'une phraséologie convaincante pour les messages clés à convoier.

JOUR 1 • Après-midi

Structurer votre présentation pour un impact maximum, utiliser une argumentation solide et des techniques de persuasion pour soutenir votre propos et vos objectif(s), formulation de votre Pitch élévateur pour convaincre.



par Christopher
MACK

Un Américain à Paris ! Christopher MACK anime des cours particuliers et des séances en groupe pour vous aider à motiver vos publics cibles, mieux négocier, prendre confiance en vous, dynamiser votre langage corporel, optimiser l'utilisation de votre voix, et perfectionner vos compétences d'orateur, tant dans la structure de vos discours que dans votre manière de les présenter. Il peut également vous aider à développer des stratégies à la hauteur de vos projets. Il est coach pour tous types d'événements : stages de communication, corporate, événementiel... Il utilise des techniques de théâtre et des outils de communication pour développer les capacités de leadership et de gestion d'équipe, et pour aider à la prise de parole en public.

JOUR 2 • Matin

« Élaborez votre Pitch – créer votre histoire pour atteindre la prochaine étape. » Façonner les techniques d'ouverture pour accrocher son public, rendre votre histoire fluide avec des transitions et des liens, projeter, moduler et adapter sa voix pour optimiser l'impact, valoriser son langage gestuel.

JOUR 2 • Après-midi

Dynamiser sa conclusion pour laisser une trace mémorable, apprendre comment optimiser son interaction avec ses slides (option), intégrer des astuces et éviter des pièges pour une présentation visuelle à fort impact Powerpoint (option).

Méthode et outils pédagogiques

Chaque formation s'organise autour d'une alternance de séquences théoriques et pratiques ainsi que de différents apports didactiques :

- Dispositifs d'expérimentation ;
- Exercices d'application des présentations des pitches élévateurs, QCM ;
- Exercices pour la voix et le corps ;
- Des bilans individuels des capacités pour pitcher ;
- Chacun de ces apports pédagogiques fait l'objet d'un corrigé par le formateur et d'un débat sur l'expérience vécue. Il en est de même pour les évaluations intermédiaires des acquis réalisés en fin des modules séquentiels.

Prérequis

Aucun.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Communication #Prise de parole en public

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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

Pratiquer les techniques de respiration

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

Examiner/distinguer

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

Construire/organiser/planifier

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

Comparer/choisir

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Cadres, chefs d'entreprises.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

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



par **Maxime COGNY**

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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



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